بيعت منه أكثر من مليون نسخة

«شرح نظري رائع» – آين راند

الاقتصاد في درس واحد

أقصر الطرق وأضمنها لفهم أساسيات الاقتصاد

هنري هازليت

الاقتصاد في درس واحد

الاقتصاد في درس واحد

تأليف

هنري هازليت

ترجمة

سارة عادل عبد اللطيف



الاقتصاد في درس واحد
Economics in One Lesson
هنري هازليت
Henry Hazlitt

الطبعة الأولى: ٢٠١٩م
رقم إيداع: ٢٠١٨/٢٥٣٠٩
تدمك: ٩٧٨٩٧٧٨٥٣٦٨٥٠
٢٠٠ص، ١٤,٥×٢١سم

جمهورية مصر العربية
٦٦ مساكن الرماية، الدور الثالث - شقة ١٠، الهرم، الجيزة

+201099596575
bookmania2017@gmail.com
Bookmania - بوك مانيا
book_mania2017

تصميم وتنفيذ
شركة خطوة

المحتويات

تمهيد

يتناول هذا الكتاب بالتحليل مغالطات اقتصادية أَخذت في الانتشار حتى كادت تشكِّل معتقَدًا جديدًا؛ لكنَّ الشيء الوحيد الذي حال دون ذلك هي تناقضاتها الذاتية التي فرَّقَت بين هؤلاء الذين قبلوا نفس الفرضيات إلى مئات «المدارس الفكرية» المختلفة؛ وذلك لأن من المستحيل في المسائل المتعلقة بالحياة العملية أن تكون مخطئًا على الدوام. لكنَّ الاختلاف بين هذه المدارس الجديدة يكمُن فقط في أن كل مجموعة من تلك تستيقظ قبل الأخرى على الغرائب التي تقودها إليها فرضياتُها الخاطئة، فتتناقض المجموعة مع نفسها إمَّا بالتخلي — بنحوٍ غير متعمَّد — عن فرضياتها الخاطئة، وإمَّا بالقبول باستنتاجات وهمية أَو أقل إزعاجًا من تلك التي يقتضيها المنطقُ مبنيةً على هذه الفرضيات الخاطئة.

ومع ذلك، ما من حكومة كبرى في العالم، في هذه اللحظة، لا تتأثر سياساتُها الاقتصادية — إن لم تكن تتحدَّد بالكامل — بقبول بعضٍ من هذه المغالطات. لذا ربما يكون الطريق الأقصر والأكيد لفهم الاقتصاد، هو تحليل هذه المغالطات، ولا سيما المغالطة المحورية التي تنبع منها كل تلك المغالطات. وهذه هي الفرضية التي يقوم عليها هذا الكتاب، والتي يقوم عليها عنوانها الطموح والصارم إلى حدٍّ ما.

لذلك فإن الهدف من هذا الكتاب هو الشرح، فهو لا يدَّعي مِلكية أيٍّ من الأفكار الرئيسية التي يعرض لها بالشرح. وإنما يسعى هذا الكتاب لإثبات أن كثيرًا من هذه الأفكار، التي تحظى بالقبول لكونها ابتكاراتٍ عبقريةً وتطورات،

ليست في الحقيقة سوى صورٍ متجددة من المغالطات القديمة، وإثبات آخَر على القول المأثور: مَن يجهلوا التاريخ محكوم عليهم بإعادته.

وأظن أن المحاولة الحالية نفسها تتَّسم بالكلاسيكية والتقليدية والأرثوذكسية الفجَّة: على الأقل هذه هي السمات التي سيقيم عليها أصحابُ المغالطات التي سنُحلِّلها في هذا الكتاب أسبابَ محاوَلة رفضهم لها بلا شك. لكن الطالب الذي يهدف إلى معرفة أكبر قدر ممكن من الحقيقة لن يخشى مثل هذه الصفات؛ فمِثل هذا الطالب لا يسعى إلى إحداث ثورة دائمًا، لن يسعى إلى «بداية جديدة» في الفكر الاقتصادي. وبالطبع، سيكون عقله مستعدًّا لقبول الأفكار الجديدة بقدر استعداده لقبول الأفكار القديمة؛ لكنه سيكون راضيًا بتنحية ذلك السعي الحثيث بهدف التباهي للتجديد والأصالة. مثلما ذكر موريس آر كوهين: «كوننا قادرين على نبذ آراء كل المفكرين السابقين يقضي على أي بارقة أمل في أن يثبت مع الوقت أن لأعمالنا أية قيمة بالنسبة إلى الآخرين.»[1]

ولأن هذا عمل تفسيري، فقدِ استعنت بأفكار الآخرين بِحُرِّيَّة ودون أيِّ إقرارات تفصيلية (باستثناء الملاحظات والاقتباسات النادرة). وهذا أمر حتْمي حين يَكتب المرء في مجالٍ تعمل فيه أرقى عقول العالم. لكنْ نظرًا لأنني مَدين بِدَين ذي طبيعة خاصة جدًّا لثلاثة كُتَّاب على الأقل، لدرجةٍ لا أستطيع معها أن أترك فضْلهم عليَّ يمُر مرور الكرام. أما الدَّين الأكبر، فيما يتعلق بنوع الإطار التفسيري الذي تقوم عليه الحُجة الحالية، فأَدين به لمقال فريدريك باستيا «ما يُرى وما لا يُرى»، والذي مَر على تاريخ كتابته اليومَ حوالي قرن. في الواقع، يمكن اعتبار العمل الحالي تجديدًا وامتدادًا وتعميمًا للمنهجية المتَّبَعة في مقال باستيا. أما الدَّين الثاني، فأَدين به لِفيليب ويكستيد، ولعمله «المنطق السليم للاقتصاد السياسي»، والذي بَنَيتُ عليه كثيرًا من الأفكار الواردة هنا في الفصولِ التي تتناول مسألة الأجور، والفصلِ التلخيصي الأخير. أما الدَّينُ الأخير، فأَدين به للاقتصادي لودفيج فون ميزس؛ فبِمَنحًى عن كلِّ ما تَدين به هذه الأطروحةُ الأولية التي بين يديك لأعماله عمومًا، فإن أَبرز ما أَدين له هو شرحه للطريقة التي تتَّسع به عملية التضخم المالي.

---

[1] كتاب العقل والطبيعة (١٩٣١) ص١٠.

وقد رأيتُ أنَّ ذِكر أسماءٍ بعينها عند تحليل المغالطات غير مُستحسن كثيرًا مقارنةً بما يكون عليه الحال في حالات الثناء. وكان القيام بذلك سيتطلب قدرًا بارزًا من الاتِّصاف لكل كاتب يعرض الكُتاب لأعماله بالنقد، باقتباسات دقيقة، مع الاهتمام بالنقاط التي يشدِّد عليها الكاتب، وما يضيفه من تفاصيل إيضاحية، وأوجُه غموضه الشخصي، وتناقضاته الذاتية، وما إلى ذلك على ما أرجو؛ ومن ثَمَّ، لن يُضارَّ أحد بغياب أسماءٍ مثل كارل ماركس، وَثورستين فيبلين، وَميجور دوجلاس، وَلورد كينز، وَبروفيسور ألفين هانسن، وآخرين بين طيَّات هذا الكتاب. فالهدف من هذا الكتاب ليس عرض أخطاء كُتَّاب بعينهم، وإنما للمغالطات الاقتصادية بشكلها الأكثر تكرارًا وانتشارًا وتأثيرًا. وعلى أية حال مع بلوغ المغالطات مرحلة الشيوع، تصبح مصادرها مجهولة؛ فأوجُه الغموض أو الالتباس التي تنطوي عليها أعمال هؤلاء الكُتاب، والمسئولة عن توليد تلك المغالطات، قد انمَحت. فيصبح المبدأ واضحًا؛ وتتجلى المغالطة التي ربما كانت مطمورة في شبكة من الأوصاف والالتباسات والمعادلات الرياضية بوضوح. لذا آمُل ألَّا يتَّهمَني أحد بعدم الإنصاف لأن أحد المبادئ الحديثة بالشكل الذي أطرحه هنا ليس نفس المبدأ الذي صاغه لورد كينز أو أيُّ كاتب آخر على وجه الدقة؛ فنحن هنا نولِي اهتمامنا للمعتقدات التي تعتنقها الجماعات المؤثِّرة سياسيًّا، والتي تتصرف الحكومات بناءً عليها، وليس للأصول التاريخية لتلك المعتقدات.

وآمُل، أخيرًا، أن تغفروا لي قلة الإشارة إلى الإحصائيات في الصفحات التالية. فمحاولة تقديم إثبات إحصائي، بالإشارة إلى آثار التعريفات وتثبيت الأسعار، والتضخم، والضوابط المفروضة على سلع مثل الفحم، والمطاط، والقطن؛ كان من شأنها مدُّ نطاق هذا الكتاب لدرجةٍ تتجاوز الأبعاد التي يتناولها. ونظرًا لأنني أشتغل بالصحافة، فإنني أعي جيدًا مدى سرعة تقادم الإحصاءات، لتحل محلها أرقامٌ أحدث. وأنصح هؤلاء المهتمين بمشكلات اقتصادية محددة بقراءة موادَّ «واقعية» حالية، بتوثيقات إحصائية، تعرض لهذه المشكلات؛ لن تكون هناك صعوبة في تفسير الإحصاءات بنحو صحيح في ضوء المبادئ الأساسية التي تَعلَّموها.

لقد حاولتُ صياغة هذا الكتاب بأسلوب بسيط ومتحرِّر من الفنيات

بقدر ما يتماشى مع الدقة المعقولة، حتى يتسنَّى للقارئ الذي لا يمتلك معرفةً سابقةً بالاقتصاد قراءتُه.

ورغم أنني ألَّفتُ هذا الكتاب كوحدةٍ واحدة، فإن ثلاثة فصول منه قد نُشرت كمقالات منفصلة. وأرغب في التقدم بالشكر لصحيفة نيويورك تايمز، ومجلة ذي أمريكان سكولار، ومجلة «ذا نيو ليدر» للسماح بإعادة طباعة المادة التي نُشرت في الأصل على صفحاتهم. وأُعرب عن امتناني للبروفيسور فون ميزس لقراءة مخطوطة الكتاب لتقديم اقتراحاته المفيدة لي. وأقرُّ هنا بمسئوليتي الكاملة عن الآراء المطروحة في هذا الكتاب.

هنري هازليت

نيويورك

٢٥ مارس، ١٩٤٦

الجزء الأول

الدرس

الفصل الأول

الدرس

يعِجُّ الاقتصاد بمغالطات أكثر من أي دراسة أخرى يعرفها الإنسان؛ وليس هذا من قبيل المصادفة. فالصعوبات المتأصِّلة في هذا المجال كانت ستكون كبيرة بما يكفي في أي حال، لكن هذه الصعوبات تتضاعف آلاف المرات بفعل عامل ليس له أهمية، لنقُلْ في الفيزياء، أو الرياضيات أو الطب — إنه عامل الاستجداء الشديد للمصالح الأنانية. ففي حين أن لكل جماعة مصالح اقتصادية بعينها تتطابق والمصالح الاقتصادية لسائر الجماعات الأخرى، كذلك لكل جماعة، كما سنرى، مصالح اقتصادية تتعارض مع مصالح الجماعات الأخرى. وفي حين أن ثمة سياسات عامة محددة ربما تفيد الجميع على المدى الطويل، هناك سياسات ستفيد جماعة واحدة فقط على حساب الجماعات الأخرى. تلك الجماعة المستفيدة من مثل هذه السياسات، التي لها مصلحة مباشرة في تطبيقها، ستدافع عن تلك السياسات بمثابرة وبحجج معقولة ظاهريًّا؛ سوف تستعين هذه الجماعة بأفضل العقول التي يمكن شراؤها لتكرس وقتها بالكامل لعرض حجتها. وفي النهاية، إمَّا أن تنجح هذه العقول في إقناع العامة بسلامة حجة هذه السياسات، وإمَّا أن يزيدها تعقيدًا لدرجة تجعل التفكير الواضح في الأمر من المستحيلات.

بالإضافة إلى هذه الاستجداءات اللانهائية للمصالح الشخصية، ثمة عاملٌ ثانٍ رئيسيٌّ يولِّد مغالطات اقتصادية جديدة كل يوم؛ إنه تلك الميل المستمر لدى البشر لرؤية الآثار الفورية لسياسة بعينها فقط، أو رؤية آثارها على جماعة معينة فقط، وتجاهل الاستقصاء عن ماهية الآثار الطويلة المدى لتلك السياسة على الجماعات كلها وليس على تلك الجماعة وحدها. إنها مغالطة تجاهل التبعات الثانوية.

وفي هذا يكمن الاختلاف الكامل بين الفكر الاقتصادي الجيد والسيِّئ؛ فالفكر الاقتصادي السيِّئ لا يَرى إلا ما يسترعي الانتباه فورًا، لكن الخبير الاقتصادي الجيد ينظر كذلك إلى ما وراء ذلك. فالاقتصادي السيِّئ لا يرى إلا التبعات المباشرة لإجراء مقترح؛ بينما الاقتصادي الجيد ينظر كذلك إلى التبعات غير المباشرة الأبعد أمدًا؛ المفكر الاقتصادي السيِّئ لا يرى إلا الأثر المترتب أو الذي سيترتب على سياسة بعينها على جماعة بعينها، فيما يتقصَّى المفكر الاقتصادي الجيد أثر تلك السياسة على كل الجماعات.

قد يبدو الاختلاف واضحًا؛ فذلك الإجراء الاحتياطي المتمثل في تَحرِّي كل الآثار المترتبة على سياسة معينة على الجميع يبدو جوهريًّا. ألَا يعرف كل شخص، فيما يتعلق بحياته الشخصية، أن كل الملذات تكون مبهجة في اللحظة الراهنة لكن تكون كارثية في النهاية؟ ألَا يعرف كل فتًى صغير أن تناوُل الحلوى بكمية كبيرة ستصيبه بالإعياء؟ ألَا يعلم الشخص الذي يشرب الخمر حتى الثمالة أنه سيستيقظ في الصباح على تهيُّج في معدته وصداع مؤلم؟ ألَا يعرف الشخص السِّكِّير أنه يدمر كبده ويُقصِّر سِنِي عمره؟ ألَا يعرف الرجل الذي يغرِّر بالنساء أنه يُسلِم نفسه لكل أشكال الخطر، بدايةً من الابتزاز إلى الإصابة بالمرض؟ وأخيرًا، لو تناولنا الأمر من الناحية الاقتصادية وإن لم تخرج عن المساحة الشخصية، ألَا يعلم كلٌّ مِن العاطل والمبذر، حتى في وسط انغماسه الممتع في الملذات، أنهما مهدَّدان بالدَّين والفقر في المستقبل؟

لكن، حين نتطرق إلى مجال الاقتصاد العام، هذه الحقائق الجوهرية يكون مصيرها التجاهل. هناك اليومَ رجال يُعتبَرون عقليات اقتصادية عبقرية، ينتقدون الادِّخار وينصحون بالتبذير على نطاق البلاد كوسيلة للخلاص الاقتصادي؛ وحين يشير أي شخص إلى الآثار التي ستترتب على هذه السياسات على المدى البعيد، فإنهم يجيبون باستخفاف، مثلما قد يردُّ الابن المبذر على تحذيرات والده: «على المدى البعيد، سنكون جميعًا في عداد الأموات.» فيؤخذ بهذه الملاحظات الساخرة على أنها من باب الحصافة الساخرة الرائعة وقطفة من قطوف الحكمة.

لكن التراجيديا تتبلور في أننا — على النقيض — نعاني بالفعل من الآثار الطويلة المدى لسياسات الماضي البعيد أو القريب. فاليوم هو الغد الذي دفعَنا

المفكرُ الاقتصادي السيِّئ بالأمس إلى تجاهله. فالآثار طويلة المدى لبعض السياسات الاقتصادية قد تتجلى في غضون شهور قلائل، وقد لا تتضح الآثار طويلة المدى لسياسات اقتصادية أخرى لسنين طويلة؛ وقد لا تتضح آثار أخرى لعقود. لكن في جميع الأحوال، تحوي السياسة — بالتأكيد — في طياتها تلك الآثار الطويلة المدى مثلما تحوي الدجاجةُ البيضةَ، وتحوي الزهرةُ البذرةَ.

لذلك، من هذا الجانب، يمكن اختزال علم الاقتصاد بالكامل في درس واحد، ويمكن اختزال ذلك الدرس في جملة واحدة: يتبلور فن الاقتصاد في النظر إلى الآثار الأبعد مدًى لأي إجراء أو سياسة وليس فقط إلى الآثار المباشرة؛ إنها تتبلور في تتبُّع آثار تلك السياسة على كل الجماعات وليس على جماعة واحدة بعينها.

٢

إن تسعين بالمائة من المغالطات الاقتصادية التي تتسبب في كل هذا الضرر المروِّع في العالم اليوم نتجت عن تجاهل هذا الدرس. فكل تلك المغالطات تنبع من إحدى مغالطتين أساسيتين، أو من كلتيهما: مغالطة تحرِّي الآثار المباشرة فقط لإجراء أو مقترح، ومغالطة تحرِّي آثار ذلك الإجراء أو المقترح على جماعة واحدة وتجاهل آثاره على بقية الجماعات.

بالطبع، صحيح أن الخطأ المقابل وارد الحدوث. فعند أخْذ سياسةٍ ما في الاعتبار، ينبغي ألَّا نركز فقط على التداعيات طويلة الأمد على المجتمع بأكمله. وهذا هو الخطأ الذي غالبًا ما يقع فيه المفكرون الاقتصاديون الكلاسيكيون. فقد أسفر هذا الخطأ عن عدم اكتراثٍ بنحوٍ محدَّد تجاه مصير جماعات كانت متضررة ضررًا مباشرًا من سياساتٍ أو تطوراتٍ ثبتَ في النهاية، وعلى المدى البعيد، أنها مفيدة.

لكن بالمقارنة، قلة من الناس اليوم يقعون في هذا الخطأ، وهذه القلة تتشكل في الأساس من خبراء اقتصاديين محترفين. فالمغالطة الأكثر تكرارًا اليوم حتى الآن، والتي لا تخلو منها أية محادثة تقريبًا تتعلق بالشئون الاقتصادية، والخطأ الذي يَرِدُ في مئات الخطب السياسية، والمغالطة الأساسية

لعلم الاقتصاد الحديث، هي التركيز على الآثار القصيرة الأمد لسياسات بعينها على جماعات بعينها، وتجاهل الآثار طويلة الأمد على المجتمع ككل أو التقليل من شأنها. يتملق خبراء الاقتصاد «الجدد» أنفسهم بأن هذا تقدُّم عظيم، يكاد يكون ثوريًّا، على منهجيات الخبراء الاقتصاديين «الكلاسيكيين» أو «التقليديين»، وذلك لأن هؤلاء المعاصرين يأخذون في اعتبارهم الآثار قصيرة المدى التي غالبًا ما كان يتجاهلها الاقتصاديون الكلاسيكيون. لكن، تجاهُل هؤلاء الاقتصاديين الجدد للآثار طويلة المدى أو التسفيه من أمرها هو الخطأ الأخطر إلى حدٍّ كبير. فهم يدرسون أشجارًا بعينها بدقة وإحكام ويتجاهلون باقي الغابة؛ كما أن استنتاجاتهم غالبًا ما تكون رجعية على نحو عميق. وغالبًا ما يُفاجأ هؤلاء عندما يكتشفون أنهم يتفقون مع مذهب الاتِّجارية الذي ساد أوروبا في القرن السابع عشر. في الواقع، يقع الاقتصاديون الجدد في كل أشكال الأخطاء القديمة (أو كادوا يقعون فيها، لو لم يكونوا على هذه الدرجة البالغة من التناقض) التي تَخلَّص منها الاقتصاديون الكلاسيكيون إلى الأبد، أو هكذا تمنَّينا.

٣

من المؤسف أنه كثيرًا ما يشار إلى أن الاقتصاديين السيئين يقدِّمون ما في جَعبتهم من أخطاء للعامة بنحو أفضل مما يقدم الاقتصاديون الجيدون ما في جَعبتهم من حقائق. وكثيرًا ما يُشكى من أن الديماجوجيين يمكنهم أن يكونوا أكثر إقناعًا في طرحهم للهراء الاقتصادي من منصاتهم من الرجال الصادقين الذين يحاولون إظهار أخطاء ذلك الهراء. لكن السبب الأساسي وراء ذلك ينبغي ألَّا يكون غامضًا؛ فالديماجوجيون والاقتصاديون السيئون يقدمون أنصاف حقائق؛ فهُم لا يتحدثون إلا عن الأثر المباشر لسياسة مقترحة أو أثرها على جماعة واحدة فحسب. وربما يكونون محقِّين إلى حدٍّ ما. لكن في هذه الأحوال، يتمثل الحل في توضيح أن هذه السياسة المقترَحة تنطوي كذلك على آثار أبعد مدًى أو أقل جاذبية، أو أنها قد تعود بالفائدة على جماعة واحدة فقط على حساب جماعات أخرى؛ يتمثل الحل في تكملة أنصاف الحقائق وتصحيحها

بالنصف الآخر. لكن، اعتبار جميع الآثار الرئيسية المترتبة على إجراء مقترح على الجميع غالبًا ما يتطلب سلسلة طويلة ومعقدة ومملة من التفكير يصعب متابعتها، وسرعان ما يمل المرء منها ويصرف انتباهه عنها. ويبرر الاقتصاديون السيئون هذا الكسل والارتخاء الفكري بالتأكيد على الجماهير أنهم ليسوا في حاجة إلى محاولة اتِّباع الأساس المنطقي لإجراء أو سياسة أو الحكم على ميزاتها؛ لأن هذا ليس إلا دربًا من «الممارسات الكلاسيكية»، أو أنه نابع من «سياسة الحرية الاقتصادية»، أو أن من باب «الجدل الرأسمالي»، أو أي اصطلاح مسيء آخر قد يخطر ببالهم أنه ناجع.

لقد أوضحنا طبيعة الدرس، وأحد المغالطات التي تقف عائقًا في طريقه، بالمعنى المجرد. لكن هذا الدرس لن يَرسخ في الأذهان، وستظل المغالطات قائمة وغير ملحوظة، لو لم توضَّح بالمثال. ويمكننا من خلال هذه الأمثلة الانتقالُ من المشكلات البسيطة في الاقتصاد إلى المشكلات الأكثر تعقيدًا وصعوبةً؛ كما يمكننا من خلال هذه الأمثلة تعلُّم رصد أكثر المغالطات فظاظة ووضوحًا بدايةً، وبعض من المغالطات الأكثر تعقيدًا ومراوغةً في النهاية. والآن سنتجه إلى الاضطلاع بهذه المهمة.

الجزء الثاني

تطبيق الدرس

الفصل الثاني

الواجهة المكسورة

دعونا نبدأ بأبسط مثال توضيحي ممكن؛ لنبدأ باختيار لوح زجاج مكسور، محاكين بذلك باستيا.

لنقُلْ إن فتًى شريرًا يلقي بِطُوبة على واجهة دكان الخبَّاز؛ فيُهرَع البائع إلى الخارج غاضبًا، لكن الفتى يختفي. فيجتمع حشد من الناس، ويبدءون في الحملقة في رضًا تام في الفتحة الكبيرة في الواجهة، وفي شظايا الزجاج المتناثرة على الخبز والفطائر. بعد فترة، يشعر الحشد بحاجتهم إلى بعض التبصُّر الفلسفي. ولا ريب في أن عددًا من هذا الحشد سيذكرون بعضهم بعضًا أو يذكِّرون الخباز أن لسوء الحظ جانبًا مشرقًا، رغم كل شيء. فهذا الزجاج المكسور وفَّر فرصة عمل لأحد الزجَّاجين (مَن يثبِّتون الألواح الزجاجية). ومع شروع الحشد في التفكير في هذا الجانب، يوضحون وجهة نظرهم أكثر؛ وكم يُكلف لوح الزجاج الجديد؟ خمسين دولارًا؟ إنه مبلغ كبير. ففي النهاية، إذا لم تنكسر الواجهات الزجاجية، فماذا سيحدث لصناعة الزجاج؟ وهكذا لن يتوقف الأمر عند حدٍّ معين؛ فالعامل الذي سيُركِّب لوح الزجاج سيصبح لديه ٥٠ دولارًا أكثر سينفقها في معاملة تجارية مع تجار آخرين، الذين سيصبح لديهم بدورهم ٥٠ دولارًا زائدة لينفقوها في معاملة تجارية مع تجار غيرهم، وهكذا إلى ما لا نهاية. وهكذا ستستمر واجهة المحل المكسورة في توفير مال وفرص عمل لدوائر آخذة في الاتساع. هكذا يكون الاستنتاج المنطقي من كل ما حدث، إذا توصل إليه الحشد، هو أن ذلك الفتى الشرير الصغير الذي ألقى بالحجر، ليس خطرًا مهدِّدًا للمجتمع على الإطلاق، وإنما فاعل خير.

والآن، دعونا نلقِ نظرة أخرى. إذا كان الحشد محقًّا على الأقل في استنتاجه الأول؛ وهو أن هذا الفعل التخريبي البسيط سيعني في المقام الأول مزيدًا من العمل لأحد الزجَّاجين؛ لكن الزجَّاج لن يكون أكثر أسفًا بمعرفة أمر هذا الحادث، مثلما لا يكون الحانوتي أكثر أسفًا بمعرفة خبر الموت. لكن الخباز سيخسر ٥٠ دولارًا كان يخطط لإنفاقها على شراء بدلة جديدة؛ ونظرًا لأن عليه تبديل الواجهة، فسيكون عليه صرف نظره عن البدلة الجديدة (أو أي حاجة أو ترف آخر مماثل). وهكذا، بدلًا من أن يكون لديه واجهة و٥٠ دولارًا، لن يكون لديه إلا الواجهة. أو، بدلًا من أن يكون لديه واجهة وبدلة، حيث كان يخطط لشراء البدلة بعد ظهيرة ذلك اليوم، وبات عليه أن يَقنع بالواجهة وحدها وأن ينسى أمر البدلة. فإذا اعتبرنا هذا البائع جزءًا من المجتمع، فإن المجتمع قد فقد بدلةً جديدةً، والتي كانت ستُفصَّل لولا هذا الحادث؛ ومن ثَمَّ، فقد صار أفقر.

باختصار، لقاء فرصة العمل التي كسبها صانع الزجاج، فرصة عمل أخرى فقدها الترزي. وهكذا لم يُضِفْ هذا الحادث أي «فرص عمل» جديدة. وهؤلاء الأفراد الذين كانوا ضمن الحشد لم يفكروا إلا في طرفين من أطراف هذه المعاملة، الخبَّاز وصانع الزجاج. ونسوا الطرف الثالث المحتمل المشترك في هذه المعاملة، وهو الترزي. وقد نسوا الترزي على وجه التحديد لأنه لن يدخل المشهد الآن؛ فهُم سيرون الواجهة الجديدة بعد يوم أو يومين، لكنهم لن يروا البدلة الجديدة أبدًا، وبالتحديد لأنها لن تُفصَّل أبدًا. فهُم لا يرون سوى ما تقع عليه أعينهم فورًا.

الفصل الثالث

فوائد الدمار

والآن، وقد انتهينا من الواجهة المكسورة، وهي مغالطة أساسية. وقد يظن المرء أن أي شخص سيتمكن من تجنب الوقوع في هذه المغالطة بعد التفكير لِلَحظات قليلة. ومع ذلك، فإن مغالطة الواجهة المكسورة هي الأكثر استمراريةً في تاريخ الاقتصاد، تحت مئات الأقنعة. وقد باتت هذه المغالطة أكثر استفحالًا اليوم من أي وقت مضى. ففي كل يوم يكرر التأكيد على هذه المغالطة رواد الصناعة العظام، والغرف التجارية، وقادة النقابات العمالية، وكُتَّاب الافتتاحيات وكُتَّاب الأعمدة والمعلِّقون الإذاعيون، والإحصائيون المتعلمون بالاستعانة بأكثر التقنيات تطورًا، وأساتذة اقتصاد في أفضل الجامعات؛ كلٌّ منهم يُسهب بطريقته المختلفة في الحديث عن مزايا الدمار.

ورغم أن بعضهم سيستنكف قول إن هناك فوائد خالصة في أفعال التخريب البسيطة، فإنهم يرون مزايا لا حصر لها تقريبًا في أعمال التدمير الهائلة. ويخبروننا كيف أننا نكون في وضع اقتصادي أفضل في حالة الحرب، مما نكون عليه في حالة السلام. ويرون «معجزات في الإنتاج» يحتاج تحقيقها إلى حرب؛ ويرون أن العالم ما بعد الحرب يكون أكثر رخاءً بالتأكيد بسبب حجم الطلب «المتراكم» أو «المتكدس». في أوروبا، يستمتعون بعدِّ المنازل والمدن الكاملة التي سُوِّيت بالأرض «وسينبغي إعادة بنائها». وفي أمريكا، يعدُّون المنازل التي استحال بناؤها خلال الحرب، والجوارب النسائية المصنوعة من النايلون التي استحال توفيرها، والسيارات والإطارات البالية، وأجهزة الراديو والثلاجات التي عفا عليها الزمان؛ فينتهي بهم العدُّ إلى مجاميع هائلة.

وليست هذه إلا مغالطة الواجهة المحطَّمة — صديقتنا القديمة — ولكن في ثوب جديد، وقد استفحلت إلى حدٍّ لا يمكن تصوُّره. لكنها هذه المرة مدعومة بحزمة من المغالطات المترابطة. إنها تخلط بين «الحاجة» و«الطلب». وكلما أوغلت الحرب في التدمير، زاد ما تُحْدثه من فقر، فتتعاظم الحاجة خلال فترةٍ ما بعد الحرب؛ هذا أمر حتمي. لكن الحاجة تختلف عن الطلب. فالطلب الاقتصادي الفعَّال لا يتطلب الحاجة فحسب، وإنما يحتاج إلى قوة شرائية تُوازيه. فاحتياجات الصين اليوم أكبر إلى حد لا يقارن من احتياجات أمريكا؛ لكن قوة الصين الشرائية، ومن ثَمَّ «فرص العمل الجديدة» التي يمكنها توليدها نتيجة هذه الحاجة، أقل إلى حدٍّ لا يقارن.

لكن إذا تجاوزنا هذه النقطة، تتاح الفرصة لمغالطة أخرى، دائمًا ما يتلقف أطرافها معتنقو مغالطة الواجهة المحطَّمة. فهُم لا يفكرون في «القوة الشرائية» إلا من ناحية المال. والمال يسهل إنتاجه بالطباعة اليوم؛ وفي الوقت الذي أكتب فيه هذا الكتاب، في الواقع، تُعَدُّ طباعة المال أكبر صناعة في العالم — إذا كان المنتج يُقاس من الناحية المالية. لكن كلما زاد إنتاج المال بهذه الطريقة، قَلَّت قيمة أي فئة نقدية. ويمكن قياس هذا الانخفاض في القيمة في ارتفاع أسعار السلع. لكن نظرًا لأن معظم الناس معتادون على عدم النظر إلى ثرواتهم ودخولهم إلا من ناحية المال، فإنهم يَعتبرون أنفسهم أكثر ثراءً بارتفاع إجمالي هذه المبالغ المالية، رغم أنه بالنظر إلى الأمر من ناحية الأشياء المادية، فإن مقتنياتهم ومشترياتهم ربما تقل. تعود معظم النتائج الاقتصادية «الإيجابية» التي ينسبها الناس للحرب في الواقع إلى ما يحدث من تضخم وقت الحرب. ويمكن تحقيق نفس هذه النتائج جيدًا بتضخم مماثل في حالة السلام. لكننا سنعود للحديث عن وهم المال هذا لاحقًا.

والآن، تنطوي مغالطة تكدُّس الطلب على نصف الحقيقة، مثلما كان الحال مع مغالطة الواجهة المُحطَّمة. فالواجهة المحطَّمة وفَّرت فرصة عمل إضافية لصانع الزجاج، والدمار الذي خلَّفته الحرب سيوفر فرص عمل جديدة لمنتجي سلع معينة. فالمنازل المُهدَّمة والمدن المدمَّرة ستخلق فرص عمل جديدة في مجالٍ البناء والتشييد؛ والعجز عن إنتاج السيارات وأجهزة الراديو والثلاجات خلال الحرب سيجلب حجم طلب متراكم في فترةِ ما بعد الحرب على هذه المنتجات المحددة.

سيبدو ذلك لمعظم الناس زيادة في إجمالي الطلب، مثلما قد يحدث في حالة الدولارات الأقل قدرةً شرائية. لكن ما يحدث فعليًّا هو تحول عن المنتجات الأخرى إلى هذه المنتجات المحددة. ففي أوروبا، يركز الناس على بناء منازل أكثر مما كانوا سيبنونه لولا الحرب لأنه يجب عليهم ذلك. لكنهم حين يكرسون جُل مواردهم لبناء المنازل، لن تتبقى لديهم ما يكفي من عمالة وقدرة إنتاجية لبقية النواحي الاقتصادية. وحين يشترون المنازل فستقل قدرتهم على شراء الاحتياجات الأخرى كثيرًا. فكلما زاد النشاط التجاري في اتجاه ما، قابله نقص في النشاط التجاري في اتجاه آخر (إلا بقدرِ ما تُحفَّز الطاقات الإنتاجية بوجه عام بفعل الحاجة والإلحاحية).

باختصار، تُغير الحرب اتجاه الجهود خلال فترةِ ما بعد الحرب؛ وكذلك تغير ميزان الصناعات؛ وتغير هيكل الصناعة. وسيكون لذلك توابعه مع الوقت. وسيكون هناك توزيع جديد للطلب حين تُلبَّى الاحتياجات المتراكمة للمنازل والسلع المعمرة الأخرى. بعد ذلك، ستتقلص هذه الصناعات المفضلة مؤقتًا مرة أخرى حتمًا، للسماح لصناعات أخرى من شأنها تلبية احتياجات أخرى بالنمو.

وأخيرًا، من المهم أن تضع نصب عينيك أن الأمر لن يقتصر على تغيُّر نمط الطلب خلال فترةِ ما بعد الحرب مقارنةً بفترةِ ما قبل الحرب. فالطلب لن يتحول عن سلعة إلى سلعة أخرى، بل في معظم البلدان يتقلص إجمالًا.

ويتبين أن هذا أمر حتمي حين نعتبر أن العرض والطلب وجهان لعملة واحدة؛ إنهما نفس الشيء ولكن من منظورين مختلفين. فالعرض يولِّد الطلب لأنه طلب في جوهره. فما يوفره الناس من إمدادات منتجات بعينها هو كل ما يستطيعون تقديمه، في الواقع، مقابل الأشياء التي يريدونها. وبناءً على هذا المفهوم، فإن ما يوفره المزارعون من إمدادات القمح يُمثِّل طلبهم على السيارات والسلع الأخرى. وإمدادات السيارات تُمثِّل طلب العاملين في صناعة السيارات على القمح وسلع أخرى. ويكمن كل ذلك في تقسيم العمل الحديث وفي نظم الاقتصاد التبادلي.

هذه الحقيقة الفعلية الجوهرية غامضة على معظم الناس (بما فيهم بعض من الاقتصاديين المعروفين بعبقريتهم)؛ بسبب تلك التعقيدات مثل

دفع الأجور والشكل غير المباشر الذي تكون النقود في إطاره وسيطًا في كل المقايضات الحديثة. وقد نجح جون ستيوارت ميل وكتاب كلاسيكيون آخرون في إزاحة ستار المال والوصول إلى حقيقته الجوهرية، وإن كانوا أخفقوا في الأخذ في الاعتبار العواقب المعقدة الناتجة عن الاستعانة بالمال كوسيط. وعلى هذا النحو، كان هؤلاء الكلاسيكيون متقدمين عن كثير من نقَّادهم المعاصرين، الذين تشوشهم النقود بدلًا من أن تفيدهم بالمعلومات. فقد يبدو التضخم — مجرد إصدار النقود مع ما يترتب على ذلك من ارتفاع الأجور والأسعار — لهؤلاء أشبه بخلق مزيد من الطلب. لكن من ناحية الإنتاج وتبادل السلع الفعليَّين، لا يمثل ذلك؛ فلا وجود لأي حجم طلب جديد. ومع ذلك، فقد يخفى تراجُع الطلب خلال فترةِ ما بعد الحرب على كثير من الناس بسبب الأوهام الناتجة عن زيادة الأجور التي تقابلها زيادة أكبر في الأسعار.

وأكرر مجددًا، يتقلص الطلب خلال فترةِ ما بعد الحرب بقدرٍ كبير مقارنةً بالطلب خلال فترةِ ما قبل الحرب؛ وذلك لأن العرض يتقلص خلال فترةِ ما بعد الحرب. ويتجلى هذا بوضوح كافٍ في ألمانيا واليابان؛ حيث سُوِّيت عشرات من المدن الكبرى بالأرض. باختصار تتضح الفكرة بما يكفي حين نجعل الحالة قصوى بما يكفي. فلو أن الضرر الذي لحق بإنجلترا تجاوز ما لحق بها من أضرار بسبب مشاركتها في الحرب، فدُمِّرت كبرى مدنها، وانهارت مصانعها ودُمِّرت ثرواتها المتراكمة وسلعها الاستهلاكية؛ لانحدر مستوى شعبها الاقتصادي إلى مستوى الشعب الصيني، وحينها لن تكون هناك سوى قلة قليلة من الناس يتحدثون عن تكدُّس الطلب بسبب الحرب. كان سيصبح جليًّا أن القوة الشرائية قد انهارت بنفس درجة انهيار القوة الإنتاجية. قد يؤدي التضخم المالي الجامح — الذي ينتج عنه تضاعف الأسعار ألف مرة — إلى ارتفاع أرقام الدخل القومي أكثر مما كان عليه وقت الحرب. لكن هؤلاء الذين قد تنطلي عليهم هذه الخدعة فيتخيلون أنهم أكثر ثراءً مما كانوا قبل الحرب أبعد ما يكونون عن المنطق. والمبادئ نفسها تنطبق على الآثار التدميرية المحدودة للحروب مثلما تنطبق الآثار التدميرية الهائلة.

بالطبع، ربما توجد عوامل تعويضية. فالاكتشافات التكنولوجية والتطورات خلال فترة الحرب — على سبيل المثال — قد تؤدي إلى زيادة القدرة

الإنتاجية الوطنية أو الفردية في هذه المرحلة أو تلك. وسوف يؤدي الدمار الذي خلَّفته الحرب إلى تحول الطلب عن بعض القنوات إلى قنوات أخرى. وقد تظل أعدادٌ من الناس منخدعةً إلى ما لا نهاية بشأن رفاهتهم الاقتصادية الحقيقية بفعل ارتفاع الأجور والأسعار الناتجة عن زيادة النقود المطبوعة. لكن الاعتقاد بإمكانية تحقيق رخاء حقيقي عن طريق الطلب الذي يرمي إلى تبديل الأشياء التي دمرتها الحرب، أو الطلب على الأشياء التي لم تكن تُصنَّع أثناء الحرب، مغالطة واضحة.

الفصل الرابع

الأشغال العامة تقتضي فرض الضرائب

ما من ثقة أكثر ديمومة وتأثيرًا في العالم اليوم من الثقة في الإنفاق الحكومي. فالإنفاق الحكومي يُقدَّم في كل مكان على أنه الدواء الشافي لكل أسقامنا الاقتصادية. هل الأعمال الخاصة راكدة جزئيًّا؟ إذن، يمكننا إصلاح أوضاعها بالإنفاق الحكومي. هل هناك بطالة؟ من الواضح أن هذا بسبب «عدم كفاية القدرة الشرائية الخاصة». والحل على نفس القدر من الوضوح؛ من الضروري أن تنفق الحكومة بقدرٍ ما يكفي لتعويض هذا القصور.

يقوم كمٌّ هائل من الأدبيات على هذه المغالطة، حتى إنها أضحت جزءًا من شبكة معقدة من المغالطات التي يدعم بعضها بعضًا، مثلما يحدث في الغالب مع المعتقدات من هذا النوع. وليس بإمكاننا استكشاف هذه الشبكة بالكامل الآن؛ لكنَّا سوف نعود إلى فروع أخرى منها لاحقًا. لكننا الآن سندرس المغالطة الأم التي أفرزت لنا هذه الشبكة من المغالطات الفرعية.

إن كل ما نحصل عليه، باستثناء ما تَهَبُه لنا الطبيعة من هِبَات مجانية، لا بد وأن نسدِّد ثمنه بنحوٍ ما. يعج العالم بمن يُسمَّون بالخبراء الاقتصاديين الذين تمتلئ جعبتهم بدورهم بخطط للحصول على الأشياء دون مقابل؛ يخبرنا هؤلاء أن بإمكان الحكومة أن تنفق وتنفق دون فرض أية ضرائب؛ وأن بإمكانها مراكمة الديون دون تسديدها أبدًا، بحجة أننا «نَدين بها لأنفسنا». سنعود للحديث عن هذه المعتقدات المذهلة فيما بعد. وأخشى هنا أن علينا أن نكون دوجماتيين، ونشير إلى أن أحلام الماضي المبهجة تلك دائمًا ما كانت تتحطم على صخرة الإعسار الوطني أو التضخم الجامح. وهذا يحملنا إلى قول إن كل نفقات الحكومة لا بد في النهاية وأن تُسدد من عائدات الضرائب؛ بمعنى

أن تأخير تحصيل هذه الضرائب سيزيد المشكلة سوءًا، وأن التضخم في حد ذاته ليس إلا شكلًا، وإن كان شكلًا سيئًا، من أشكال الضرائب.

والآن وقد أجَلنا النظر في شبكة المغالطات القائمة على الاقتراض الحكومي المزمن والتضخم، سنسلم طوال هذا الفصل بفكرة أن كل دولار تنفقه الحكومة يجب أن يُسترد في صورة ضرائب، سواءٌ عاجلًا كان أم آجلًا. وما إن ننظر إلى الأمر من هذه الزاوية، ستتجلى لنا معجزات الإنفاق الحكومي المزعومة في ضوءٍ آخر.

من الضرورة الإنفاق الحكومي بقدر معين من أجل أداء الوظائف الحكومية الأساسية؛ كذلك ثمة قدر محدد من الأشغال العامة — من رصف للشوارع وبناء الطرق والجسور والأنفاق، وترسانات الأسلحة والترسانات البحرية، وأعمال البناء للمجالس التشريعية والشرطة والمطافئ — ضروري لتقديم الخدمات الحكومية للمواطنين. ولست معنيًّا هنا بهذه الأشغال العامة، الضرورية في حد ذاتها، والتي أدافع عنها لهذا السبب وحده. وإنما ما يعنيني هنا هو الأشغال العامة التي تعتبر وسيلة لتوفير فرص عمل، أو إضافة قيمة للمجتمع، ما كان ليحظى بها لولا هذه الأشغال.

فلنأخذ بناء الجسور على سبيل المثال؛ إذا بُني جسر لتلبية طلب عامٍّ مُلِح، أو إذا بُني لحل مشكلة مرورية أو مشكلة مواصلات، ما كانت لتُحلَّ إلا بالجسر، أو باختصار، إذا كان الجسر أكثر ضرورة من الأشياء التي كان دافعو الضرائب سينفقون عليها أموالهم لو لم تُجْبَ منهم في صورة ضريبة، لكان من الممكن ألا يعترض أحد. لكنَّ الجسر الذي يُبنى في الأساس «لتوفير فرص عمل» لنوعٍ مختلف من الجسور. فحين يصبح توفير فرص العمل غاية، تصبح الحاجة اعتبارًا ثانويًّا. وهكذا تُختلَق «المشروعات»؛ فبدلًا من أن يُفكر المسئولون عن الإنفاق في الحكومة عن الأماكن التي يجب بناء الجسور فيها، يبدءون في التساؤل عن الأماكن التي يمكن بناء الجسور فيها. فهل يستطيعون التفكير في أسباب معقولة لضرورة بناء جسر يربط بين منطقتي إيستون وَويستون؟ وسرعان ما يتخذ أهمية ضرورة مطلقة؛ وأما هؤلاء الذين يشكون في ضرورة الأمر فينبذون لكونهم مُعوِّقين ورجعيين.

ثمة حجتان تُطرحان فيما يتعلق بمسألة بناء الجسر؛ إحداهما تُسمع في

الأساس قبل بناء الجسر، أما الأخرى، فتُسمع في الأساس بعد إتمام بناء الجسر. تفيد الحجة الأولى بأن الهدف من بناء الجسر هو توفير فرص عمل؛ فمثل هذا المشروع يوفر — لنقُل — ٥٠٠ وظيفة في السنة، ويشير هذا ضمنًا إلى أن تلك الوظائف ما كانت لتوجد لولا بناء الجسر.

وهذا ما تراه الأعين من فورها؛ لكن إذا مَرَّنَّا أنفسنا على النظر إلى ما وراء التبعات المباشرة، إلى التبعات الثانوية، وإلى ما وراء هؤلاء المستفيدين استفادةً مباشرة من المشروع الحكومي إلى المتأثرين بنحو غير مباشر، تتجلى لنا صورة مختلفة. صحيح أن مجموعة معينة من عُمال بناء الجسور قد يحصلون على فرص عمل أكثر من غيرهم؛ لكن تكاليف بناء هذا الجسر لا بد وأن تُدْفَع من أموال الضرائب. فمقابل كل دولار ينفق على الجسر، يُجبى دولار من دافعي الضرائب. فإذا تكلَّف بناء الجسر مليون دولار، فسيخسر دافعو الضرائب مليون دولار من أموالهم؛ سوف يُستقطَع منهم هذا المبلغ من أموالهم التي كانوا سينفقونها على أشياء يحتاجونها بشدة لو لم تؤخذ منهم.

وبالتالي، في مقابل كل وظيفة حكومية سيوفرها بناء الجسر، هناك وظيفة خاصة تُدَمَّر في مكان ما. بإمكاننا أن نرى العاملين المعيَّنين لبناء الجسر، ويمكننا رؤيتهم وهم يعملون، هكذا، أصبحت حجة التوظيف التي خرج بها المسئولون الحكوميون علينا واضحة، وربما تكون مقنعة بالنسبة إلى معظم الناس. لكن هناك أشياء أخرى لا نراها، لأن الفرصة، للأسف، لم تُتَحْ لها للوجود؛ إنها تلك الوظائف التي دُمِّرَت بسبب المليون دولار التي أخذتها الحكومة من أموال دافعي الضرائب. وكل ما حدث، على أحسن تقدير، هو تحول في الوظائف نتيجة المشروع: فزيادة عدد عمال بناء الجسر، يعني انخفاض أعداد العاملين في تصنيع السيارات، وفنيِّي أجهزة الراديو، والعاملين في صناعة الملابس، والمزارعين.

وهنا نأتي إلى الحجة الثانية. الآن الجسر قائم؛ دعونا نفترض، أنه جسر جميل المنظر وليس قبيحًه. وقد تحقق هذا الجسر بسبب روعة الإنفاق الحكومي. فماذا كان سيحدث لو بلغ المعوقون والرجعيون مقصدهم؟ بالتأكيد، لم يكن الجسر ليُبنى؛ وبالتالي، لكانت البلاد أقل ثراءً، بقدر ما يضيفه الجسر من ثروة.

وها هم المسئولون عن الإنفاق الحكومي يتفوقون في الحجة مع كل هؤلاء الذين يعجزون عن النظر إلى ما وراء النطاق المباشر لأعينهم؛ بإمكان هؤلاء أن يروا الجسر. لكن إذا ما علَّموا أنفسهم أن يبحثوا عن التداعيات غير المباشرة والمباشرة، يمكنهم أن يروا مرة أخرى بأعين خيالهم الاحتمالات التي لم تُتح لها الفرصة للخروج إلى النور. سيمكنهم حينئذٍ رؤية المنازل التي لم تُبنَ، والسيارات وأجهزة الراديو التي لم تُصنَّع، والفساتين والمعاطف التي لم تُحَكْ، وربما الأطعمة التي لم تُبَعْ ولم تُزرع. إن رؤية هذه الأشياء التي تُوجد تتطلب نوعًا من الخيال يَفتقر إليه كثيرون. بإمكاننا أن نفكر في هذه الأشياء التي لا وجود لها مرة، ربما، لكننا لا نستطيع أن نضعها نُصب أعيننا مثلما نفعل مع الجسر الذي نعبره كل يوم في ذهابنا وإيابنا من العمل. يتلخص ما حدث في أن شيئًا ما قد بُني بدلًا من أشياء أخرى.

٢

ينطبق نفس هذا المنطق بالطبع على كل الأشكال الأخرى من الأشغال العامة؛ فهو ينطبق كذلك على تشييد وحدات سكنية — على سبيل المثال — لمحدودي الدخل بالأموال العامة. في هذه الحالة، تؤخذ الضرائب من العائلات المرتفعة الدخل (وربما تؤخذ ضرائب أقل من العائلات الأقل دخلًا)، لإجبارهم على دعم تلك العائلات المختارة المنخفضة الدخل وتمكينهم من العيش في مساكن أفضل بنفس الإيجار الذي كانوا يدفعونه سابقًا أو بأقل منه.

ولا أنوي أن أعرض هنا لكل مزايا وعيوب الإسكان الاجتماعي؛ فلست أُعنى هنا إلا بالإشارة إلى خطأ كلتا الحجتين اللتين غالبًا ما تُوظَّفَان لدعم مسألة الإسكان الاجتماعي. وأولى هاتين الحجتين هي أن الإسكان الاجتماعي «يوفر فرص عمل»؛ والثانية هي أنه يخلق ثروة لم تكن لتوجد لولاه. وكلتا الحجتين داحضة؛ وذلك لأنهما تغفلان عن الخسارة الناتجة عن فرض الضرائب. ففرض الضرائب من أجل مشروعات الإسكان الاجتماعي يَئِد وظائف في خطوط إنتاج أخرى بقدرِ ما يخلق منِ وظائف في قطاع الإسكان؛ كما يتسبب في عدم بناء منازل خاصة، ويتسبب في عدم تصنيع غسالات وثلاجات، وفي نقص عدد لا حصر له من السلع والخدمات الأخرى.

ولا تُدحَض أي من هاتين الحجتين بأي رد يشير — على سبيل المثال — إلى أنه ليس من اللازم أن يُموَّل الإسكان الاجتماعي بمبلغ ضخم من تخصيص رأس المال، ولكن يمكن تمويله بتقديم إعانات إيجارية سنوية. وهذا يعني ببساطة توزيع التكلفة على سنوات طويلة بدلًا من تركيزها في سنة واحدة؛ ويعني أيضًا أن ما يؤخذ من دافعي الضرائب يُوزَّع أيضًا على سنوات عديدة ولا يتركز في سنة واحدة. لكن هذه التفاصيل لا تتعلق بفكرتنا الرئيسية.

وتتمثل الأفضلية السيكولوجية الرائعة لأنصار الإسكان الاجتماعي، في أن الرجال يشاهَدون وهُم يعملون في المنازل إذ تبنى، وتشاهَد المنازل حين يكتمل بناؤها، ويعيش الناس في هذه المنازل ويصطحبون أصدقاءهم في فخر عبر أرجائها ليشاهدوا الغرف. لكن ما من أحد يرى الوظائف التي تُوأَدُ بسبب الضرائب التي تُجمع من أجل بناء هذه الوحدات السكنية، ولا السلع والخدمات التي لا تُصنَّع أبدًا. إن الأمر ليتطلب جهدًا فكريًّا مركَّزًا، وجهدًا جديدًا في كل مرة تُشاهَد فيها المنازل والأناس السعداء الذين يسكنونها للتفكير في الثروة التي لم تُكوَّن بدلًا منها. فهل من المستغرب أن ينبذ أنصار الإسكان الاجتماعي هذه الأفكار، إذا ذُكِّروا بها، على أنها محض خيال، أو أنها اعتراضات نظرية بحتة، فيما يشيرون إلى وحدات الإسكان الاجتماعي القائمة؟ مثلما ردت إحدى شخصيات مسرحية «جان دارك» للكاتب برنارد شو، حين أخبرت بنظرية فيثاغورس التي ترى أن الأرض مستديرة وتدور حول الشمس، إذ قالت: «يا له من رجل بالغ الحماقة! هل أصابه العمى؟»

يجب علينا أن نطبق نفس المنطق مرة أخرى على مشروعات عظمى مثل شركة تينيسي فالي أُثوريتي. وهنا يكون خطر الوهم البصري أكبر من أي وقتٍ مضى نظرًا لحجم المشروع الهائل. فهناك ذلك السد العارم، ذلك البناء الضخم ذو السقف المعقود المبنيِّ بالصلب والخرسانة، «الذي يفوق أي شيء يمكن أن يبنيه رأس المال الخاص»، أو هوس المصورين، أو جنة الاشتراكيين، إنه الرمز الأكثر استخدامًا في الإشارة إلى معجزات القطاع العام في البناء والتشييد والامتلاك والتشغيل. وهناك تلك المولدات ومحطات الطاقة الضخمة. إنها منطقة كاملة ارتفع مستواها الاقتصادي؛ مما جذب إليها مصانع وصناعات كان من الصعب أن توجد لولا هذا السد. ويوصف كل هذا المشروع، في مدائح أنصاره، بأنه مكسب اقتصادي صافٍ بلا مقابل.

لسنا في حاجة إلى الخوض في مزايا مشروع تينيسي فالي أُثوريتي أو المشروعات العامة المثيلة؛ وإنما علينا هذه المرة أن نبذل مجهودًا خاصًّا في التخيل، الأمر الذي يبدو أن قلة من الناس تقدر عليه، للنظر في جانب المدين في دفتر الأستاذ العام. فإذا ما أُخِذَت الضرائب من الناس والشركات، وأُنفِقَت على قطاع واحد بعينه من اقتصاد البلاد، فما وجه الغرابة أو وجه الإعجاز إذا أصبح هذا القطاع أكثر ثراءً نسبيًّا؟ علينا أن نتذكر أن قطاعات أخرى في البلاد باتت أفقر نسبيًّا. هذا المشروع العظيم الذي «لم يكن من الممكن بناؤه برأس مالٍ خاص» قد بُني في الواقع برأس مالٍ خاص — رأس المال المُصادر في شكل ضرائب (أو، إذا كانت الأموال التي بني بها مقترَضة، فلا بد وأنها ستُصادَر في شكل ضرائب في النهاية). وهنا، علينا مجددًا أن نجتهد في تخيل محطات الطاقة الخاصة، والمنازل الخاصة، والآلات الكاتبة وأجهزة الراديو التي لم يُقدَّر لها أن توجد بسبب تلك الأموال التي أُخِذَت من المواطنين في جميع أرجاء البلاد لبناء سد نوريس الذي يبدو جذابًا في الصور.

٣

لقد اخترتُ بعنايةٍ أكثرَ الأمثلةِ تفضيلًا لخطط الإنفاق الحكومي — أي تلك التي يحث عليها مسئولو الإنفاق الحكومي بأقصى درجة من الحماس في أغلب الأحيان، والتي تحظى بأقصى درجة من احترام العامَّة. إنني لم أتحدث عن مئات المشروعات غير العملية التي دائمًا ما تُدَشَّن في اللحظة التي يكون الهدف الرئيس منها هو «توفير فرص عمل» و«تشغيل العمالة». فحينئذٍ، تصبح جدوى المشروع نفسها حتمًا، كما سبق ورأينا، اعتبارًا ثانويًّا. علاوة على ذلك، كلما كان المشروع مبدِّدًا للموارد أكثر، وكلما كان أكثر تكلفةً في القوة العاملة، صار أكثر جدوى لغرض توفير فرص العمل. وتحت هذه الظروف، من المستبعد لأقصى درجة أن المشروعات التي اختلقها البيروقراطيون ستضيف نفس القيمة للثروة والرفاهة، مقابل كل دولار أنفق عليها، التي كان سيضيفها دافعو الضرائب أنفسهم لو أتيح لكل فرد منهم شراء ما يريده أو فعل ما يريده لنفسه بهذه الأموال، بدلًا من إجبارهم على تسليم جزء من دخلهم للدولة.

الفصل الخامس

الضرائب تعوق الإنتاج

ما زال هناك عامل آخر يَحُول دون أن تعوَّض الثروة التي يخلقها الإنفاق الحكومي بصورة كاملة عن الثروة التي دمرتها الضرائب المفروضة لتغطية هذا الإنفاق. والمسألة ليست ببساطة إخراج شيء من الجيب الأيمن للشعب لوضعه في جيبه الأيسر، كما يفترض في الغالب. يخبرنا مسئولو الإنفاق الحكومي، على سبيل المثال، بأنه إذا كان الدخل القومي يبلغ ٢٠٠ مليار دولار (ودائمًا ما يكون هؤلاء المسئولون أسخياء في تحديد هذا الرقم)، فإن تحصيل ضرائب حكومية سنوية بقيمة ٥٠ مليار دولار سنويًّا يعني أن ٢٥ بالمائة فقط من الدخل القومي يُنفَق على أغراض عامة بدلًا من إنفاقه على أغراض شخصية. وهم بقولهم هذا كأنما يُشَبِّهون البلاد بوحدة تجميع موارد كمؤسسةٍ ضخمة، وكأن كل ما يتضمنه الأمر مجرد معاملة مَسك دفاتر محاسبية. يغفُل مسئولو الإنفاق الحكومي عن أنهم يأخذون المال من الطرف أ من أجل دفعها للطرف ب؛ أو أنهم يعرفون ذلك جيدًا؛ لكن فيما يُسهِب هؤلاء المسئولون في وصف ما ستعود به هذه العملية من منافع على الطرف ب، وكل الأشياء الرائعة التي سينعم بها والتي لم يكن لينعم بها إذا لم تُحوَّل هذه الأموال لصالحه، ينسَوْن آثار هذه المعاملة على الطرف أ. تنجذب الأنظار إلى الطرف ب، ويُنسى الطرف أ.

في عالمنا الحديث، لا تُفرَض ضريبة الدخل بنفس النسبة المئوية على كل الجميع. فعِبْءُ ضريبة الدخل الضخم يُفرض على نسبة ضئيلة من الدخل القومي؛ وتُكمَّل ضرائب الدخل هذه بأنواع أخرى من الضرائب؛ وهذه الضرائب تؤثِّر حتمًا على إجراءات هؤلاء الذين تُؤخذ منهم هذه الضرائب وحوافزهم. فحين تخسر مؤسسة ١٠٠ بالمائة من كل دولار تخسره، ولا يُسمح

بالاحتفاظ إلا بـ ٦٠ بالمائة من كل دولار تكسبه، وحين تعجز عن تعويض سنوات خسارتها مقابل سنوات مكاسبها، أو على الأقل لا تستطيع القيام بهذا الأمر بالقدر الكافي، فإن سياساتها تتأثر؛ هكذا، تعجز هذه الشركة عن توسيع نطاق عملياتها، أو لا توسِّع سوى نطاق تلك العمليات التي تنطوي على أقل نسبة مخاطرة. والأشخاص الذين يدركون هذا الموقف يرتدعون عن بدء مشروعات جديدة. وبالتالي، لا يتيح كبار أصحاب الأعمال مزيدًا من الوظائف في شركاتهم، أو لا يتيحون مزيدًا من الوظائف بالقدر الذي كانوا سيتيحونه من قبل، بينما يقرر آخرون ألَّا يصبحوا أصحاب أعمال من الأساس. كما بات معدل إنتاج المعدات المطوَّرة وإنشاء المصانع المجهزة بآلات أفضل أبطأ إلى حَدٍّ كبير مما كان سيكون عليه لولا فرضُ الضرائب؛ وعلى المدى البعيد، يتسبب ذلك في منع المستهلكين من الحصول على منتجات أفضل جودةً وأرخص سعرًا، بالإضافة إلى عدم ارتفاع الأجور الحقيقية.

يحدُث تأثير مشابه حين يُفرَض على الدخول الشخصية ضرائب بنسبة ٥٠، و٦٠، و٧٥، و٩٠ بالمائة. حينها يبدأ الناس في التساؤل عن السبب الذي يجبرهم على العمل ستة أو ثمانية أو عشرة أشهر من السنة للحكومة، والعمل ستة أو أربعة أشهر أو شهرين فقط لأنفسهم وعائلاتهم. فحين يفقدون مائة بالمائة من الدولار حين يخسرون، ولا يحتفظون إلا بنسبة ضئيلة منه حين يكسبون، فسيرون أنه من الحماقة أن يجازفوا برءوس أموالهم. علاوة على ذلك، يتقلص رأس المال المتاح للمجازفة في حد ذاته تقلُّصًا كبيرًا؛ إذ تُفرض عليه الضرائب قبل أن يتمكن أصحابه من جمعه. باختصار، يُمنَع تجميع رأس المال اللازم لتوفير وظائف جديدة في القطاع الخاص من الأساس؛ أما الجزء الذي يُجمَّع فيمتنع عن بدء مشروعات جديدة. وهكذا، يخلق مسئولو الإنفاق مشكلة البطالة التي يزعمون أنهم يحلونها.

بالطبع، لا غنى عن فرض قَدْرٍ محدَّد من الضرائب لتنفيذ الوظائف الحكومية؛ وفرض الضرائب بالقدر المعقول لهذا الغرض لا يلحق ضررًا كبيرًا بالإنتاج. وعلى هذا النحو، فإن نوعية الخدمات الحكومية المقدمة في المقابل، والتي تكون ضمن إجراءات أخرى لحماية الإنتاج نفسه، تعوِّض عن هذه الضرائب وأكثر. لكن، كلما زادت النسبة المستقطَعة من الدخل القومي

في صورة ضرائب، زادت عرقلة الإنتاج والتشغيل في القطاع الخاص. وحين يزيد إجمالي عبء الضرائب عن القدر الذي يمكن تحمُّله، تصبح مشكلةُ وضع ضرائب لا تعوِّق الإنتاج وتعرقله غيرَ قابلة للحل.

الفصل السادس

الائتمان يغير مسارات الإنتاج

إن «تشجيع» الحكومة للأعمال التجارية أحيانًا ما يخيف بقدر عدائية الحكومة. وغالبًا ما يتخذ هذا التشجيع المفترض شكل إعانة مباشرة من الائتمان الحكومي أو ضمان للقروض الشخصية.

في الغالب، من الممكن أن تتعقد مسألة الائتمان الحكومي؛ لأنه ينطوي على احتمالية حدوث تضخم. لكننا سنؤجل تحليل آثار التضخم باختلاف أنواعه إلى فصل لاحق. وهنا، توخيًا للبساطة، سنفترض أن الائتمان الذي نناقشه هنا غير تضخمي. لكن التضخم، كما سنرى لاحقًا، ورغم ما يُضفِيه من تعقيد على التحليل، لا يغير عواقب السياسات المُناقَشة في الجوهر.

ويتمثل أكثر المقترحات من هذا النوع في الكونجرس في مقترح تقديم مزيدٍ من الائتمان للمزارعين. ففي رأي معظم أعضاء الكونجرس، لا يستطيع المزارعون الحصول على ما يكفي من الائتمان. فالائتمان الذي تقدمه شركات الرهن العقاري الخاصة، وشركات التأمين أو البنوك الوطنية لا «تكفي» أبدًا. ودائمًا ما يجد الكونجرس ثغرات جديدة لا تملؤها مؤسسات الإقراض القائمة، بغض النظر عن عدد هذه المؤسسات التي أسسها الكونجرس نفسه. قد يحصل المزارعون على ائتمان كافٍ طويل المدى، أو ائتمان كافٍ قصير المدى، لكن، يتبين أنهم لا يحصلون على ائتمانٍ كافٍ قصير الأجل؛ أو أن سعر الفائدة أعلى من اللازم؛ أو يشكُون من أن القروض الخاصة لا تُقدَّم إلا للمزارعين الأثرياء أو المعروفين. لذا يؤسس التشريع أعدادًا كبيرة من مؤسسات الإقراض الجديدة وأنواعًا حديثة من القروض الزراعية.

تنبُع الثقة — التي ستوضع — في كل هذه السياسات، من فعلين نابعين من قِصَر النظر؛ الفعل الأول هو النظر إلى المسألة من منظور المزارعين المقترِضين وحدهم. أما الفعل الثاني، فهو التفكير في النصف الأول من المعاملة فقط.

إن كل القروض لا بد وأن تُسدَّد في النهاية، حسبما يرى المقترضون الأمناء. والائتمان يعني دَينًا. وبالتالي، المقترحات بزيادة حجم الائتمان ليست إلا مسمًّى آخر للمقترحات بزيادة عبء الدَّين. لكن هذه المقترحات ستكون أقل جاذبية إذا دُعيت بهذا المسمى الأخير بدلًا من المسمى الأول.

ولسنا هنا بحاجة إلى مناقشة القروض العادية التي تقدم للمزارعين عبر مصادر خاصة؛ وتتضمن الرهون العقارية، وقروضًا تسدَّد بالتقسيط لشراء سيارات وثلاجات، وأجهزة راديو، وجرَّارات ومعدات زراعية أخرى؛ وقروضًا مصرفية تعين المزارعين حتى يصبحوا قادرين على حصاد محاصيلهم وتسويقها وتسديد القرض. وهنا يتعيَّن علينا ألا نهتم إلا بقروض المزارعين التي تقدمها إحدى الهيئات الحكومية مباشرةً أو تضمنها.

وتنقسم هذه القروض لنوعين رئيسين: النوع الأول يهدف إلى تمكين المزارع من حبس محاصيله عن السوق؛ وهذا نوع مُؤذٍ، وسيكون من الملائم أكثر أن نعرض لهذا الموضوع لاحقًا حين نأتي لمسألة ضوابط السلع التي تضعها الحكومة. أما النوع الآخر من القروض، فيقدم رأس مال — غالبًا لمساعدة المزارعين على بدء نشاط تجاري بتمكينهم من شراء مزرعة أو بغل أو جرار، أو ثلاثتهم.

قد تبدو حجة هذا النوع من القروض قوية للوهلة الأولى. سيقال، على سبيل المثال، ها هي عائلة فقيرة، لا تملك شيئًا من وسائل العيش؛ فمن القسوة والتبديد أن يعيشوا على الإعانات. دعونا نشترِ لهم مزرعة، ونساعدهم على بدء نشاطهم التجاري؛ لنجعل منهم مواطنين منتجين يحترمون أنفسهم، دعوهم يضيفوا إلى إجمالي الإنتاج القومي ويسددوا القرض مما ينتجونه. وربما يقال ها هو مزارع يكافح مع الطرق البدائية للإنتاج لأنه لا يملك رأس المال لشراء جرار لنفسه؛ دعونا نقرضه المال لشراء جرار، ودعوه يزِدْ إنتاجيته، ويمكنه إعادة تسديد القرض من إيرادات المحاصيل الزائدة. وعلى هذا النحو، يؤدي ذلك إلى زيادة ثراء المزارع ومساعدته للوقوف على قدميه؛ هكذا تُثْرِي المجتمعَ

بأكمله بهذا الإنتاج الزائد. وتنتهي الحجة إلى أن هذا القرض لا يكلف الحكومة ودافعي الضرائب شيئًا؛ لأنه يُسدَّد ذاتيًّا من موارد المقترض.

والآن، في حقيقة الأمر، هذا ما يحدث يوميًّا مع المؤسسات المالية الخاصة. فإذا أراد أحدهم شراء مزرعة، ولا يملك سوى نصف أو ثلث المال اللازم لشراء المزرعة، فسيقرضه جاره أو بنك ادِّخار باقي المبلغ في صورة رهن على المزرعة. وإذا أراد شراء جرار، فإن شركة الجرارات نفسها، أو إحدى الشركات المالية، ستتيح له شراءه مقابل ثلث سعر الشراء على أن يسدد باقي المبلغ على أقساط من الإيرادات التي سيساعد الجرار في توفيرها.

لكن هناك اختلافًا قاطعًا بين القروض التي يقدمها المقرضون، والقروض التي تقدمها الهيئات الحكومية. يجازف كل مُقرِض خاص بأمواله الخاصة. (أما المصرف، فيجازف بأموال الآخرين التي اؤتمن عليها؛ لكن في حالة خسارة المال، يصبح البنك مُلزمًا بتعويضه من أمواله الخاصة وإلا أُجبِر على التوقف عن العمل.) وحين يجازف الناس بأموالهم الخاصة، عادةً ما يكونون حريصين في استقصاءاتهم لتحديد كفاية الأصول المرهونة وحنكة المقترض التجارية ومدى أمانته.

فإذا طبَّقت الحكومة نفس هذه المعايير الصارمة، فلن تكون هناك أي حجة جيدة تدعم دخولها المجال. فما الذي يدفعها إلى القيام بنفس ما تقوم به مؤسسات القطاع الخاص؟ لكن الحكومة دائمًا ما تطبق معايير مختلفة. فتلك الحُجَّة التي تدعم دخول الحكومة مجال الإقراض، في الواقع، مؤداها أن الحكومة ستقدم القروض للأشخاص الذين لا يستطيعون الحصول عليها من مؤسسات الإقراض الخاصة. وهذه ليست إلا طريقةً أخرى لقول إن مؤسسات الإقراض الحكومية ستتحمل مخاطر بأموال أشخاص آخرين (أموال دافعي الضرائب) لن تجرؤ مؤسسات الإقراض الخاصة على تحمُّلها بأموالها الخاصة. أحيانًا، في حقيقة الأمر، سيقر المدافعون بصراحة بأن نسبة الخسائر في القروض الحكومية ستكون أعلى منها في القروض المقدمة من المؤسسات الخاصة. لكنهم سيزعمون أن هذه الخسارة ستُعوَّض بالزيادة في الإنتاج التي سيحققها المقترضون الذين سيسددون الدَّين، بل ومعظم المقترضين الذين لا يسددون.

ستبدو هذه الحُجَّة معقولة ما دمنا نركز اهتمامنا على المقترضين الذين تُمدُّهم الحكومة بأموال، ونغضُّ الطرف عن الأشخاص الذين تجردهم خطط الحكومة من الأموال؛ وذلك لأن ما تقرضه الحكومة فعليًّا ليس النقود، الذي لا تتعدى كونها مجرد وسيلة للتبادل، وإنما رأس المال. (لقد نبَّهْت القارئ بالفعل إلى أنني سأؤجل مناقشة التعقيدات الناتجة عن التوسع التضخمي للائتمان إلى وقت لاحق.) فما تقرضه الحكومة فعليًّا هو — لنقُل — المزرعة أو الجرار نفسه. والآن، بات عدد المَزارع محدودًا، وكذلك إنتاج الجرارات بات محدودًا (بفرض أنه ما من فائض اقتصادي في الجرارات يتحقق على حساب إنتاج سلع أخرى). فالمزرعة أو الجرار الذي يُقرَض للطرف أ، لا يمكن أن يُقرَض للطرف ب. وبالتالي، فإن السؤال الحقيقي هو ما إذا كان الطرف أ أو ب سيحصل على المزرعة.

وهذا السؤال يحملنا إلى جدارة كلٍّ من الطرفين أ وَب، وما يساهم به كل طرف، أو قادر على الإسهام به، للإنتاج. دعونا نقُل إن الطرف أ هو الشخص الذي كان سيحصل على المزرعة لو لم تتدخل الحكومة. فموظف البنك المحَلي أو الجيران يعرفونه ويعرفون سِجله. فهُم يريدون وجهة لتوظيف أموالهم؛ ويعرفون أنه مزارع جيد وشخصٌ أمين يفي بوعوده، وهكذا يعتبرونه مخاطرة جيدة. فقد جمع — ربما — بالعمل الدءوب والتدبير والفطنة ما يكفي من مال لدفع رُبع سعر المزرعة، فيدفعون له ثلاثة الأرباع الباقية ليحصل على المزرعة.

هناك فكرة غريبة في الخارج، يعتنقها كل غرباء الأطوار من الاقتصاديين، مؤدَّاها أن الائتمان شيء يمنحه المصرفي لشخص؛ لكن الائتمان شيء يملكه الشخص بالفعل. وهو يملك هذا الائتمان لأن لديه أصولًا رائجة بالفعل — ربما — تفوق قيمتُها النقدية القرضَ الذي يطلبه. أو ربما يملكه لأن شخصيته وسِجله الماضي يستحقه. وهو يجلب كل ذلك معه إلى البنك؛ ولذلك يمنحه المصرفيُّ القرض. فهذا المصرفي لا يمنح شيئًا بلا مقابل، فهو واثق أن القرض سيُسدد. فكل ما يفعله هذا المصرفي هو مبادلة شكل أكثر سيولة من الأصول أو الائتمان بشكل أقل سيولة. في بعض الأحيان، يرتكب المصرفي خطأً، وبعدها ليس المصرفي مَن يعاني وحده، لكن المجتمع بأكمله؛ وذلك لأن القيم التي كان من المُفتَرَض التي ينتجها المُقرِض لن تُنتَج والموارد ستُبدد.

والآن، دعونا نقُل إن المصرفي سيقدم القرض للطرف أ. لكن الحكومة تدخل مجال الإقراض بتوجه خيري لأنها قلقة بشأن الطرف ب، كما رأينا. فالطرف ب لا يستطيع الحصول على الرهن أو أي قروض أخرى من مؤسسات الإقراض الخاصة لأنه لا يملك ائتمانًا لديهم. فهو لا يملك مدَّخرات لديها، وليس له سِجل جيد كمزارع؛ ولربما كان يعيش في ذلك الوقت على الإعانات. هنا يتساءل أنصار الائتمان الحكومي: لِم لا نجعل منه فردًا نافعًا للمجتمع قادرًا على الإنتاج بإقراضه ما يكفي لشراء مزرعة وبغل أو جرار، ومساعدته على بدء نشاط تجاري؟

ربما يسير ذلك على أفضل نحو في الحالات الفردية. لكن من الواضح بشكل عام أن الأشخاص الذين يقع عليهم اختيار هذه المعايير الحكومية سيشكلون مخاطرات أسوأ من هؤلاء الأشخاص الذين تختارهم معايير مؤسسات القطاع الخاص. وبالتالي سيؤدي إقراضهم إلى خسارة أموالٍ أكثر، وستكون نسبة الفشل بينهم أعلى؛ وسيكونون أقل كفاءة؛ وسيبددون موارد أكثر. ومع ذلك، يتملك الحاصلون على الائتمان الحكومي مزارعهم وجراراتهم على حساب مَن كانوا سيحصلون على ائتمان من مؤسسات خاصة لولا ذلك الائتمان الحكومي. وهكذا، فإنه مقابل المزرعة التي سيملكها الطرف ب، سيُحرَم الطرف أ من امتلاك مزرعة. وربما يُقصى أ؛ إمَّا لارتفاع أسعار الفائدة نتيجة العمليات الحكومية، وإمَّا نظرًا لارتفاع أسعار المزارع بسبب هذه العمليات، وإما لعدم وجود مزرعةٍ أخرى في حيِّه مطروحةٍ للبيع. في جميع الأحوال، فإن النتيجة النهائية للائتمان الحكومي لم تكن زيادة الثروة التي ينتجها المجتمع، وإنما تقليصها؛ لأن رأس المال الفعلي المتاح (المكوَّن من مزارع وجرارات فعلية ... إلخ)، قد وُضِع في أيدي مقترضين أقل كفاءة بدلًا من أن يوضع في أيدي المقترضين الأكثر كفاءةً وجدارةً بالثقة.

٢

تتضح المسألة أكثر إذا انتقلنا من الحديث عن الزراعة إلى أشكال أخرى من الأعمال التجارية. كثيرًا ما يُقترح أن الحكومة ينبغي أن تتحمل المخاطر «الأكبر من أن يقدر القطاع الخاص على تحمُّلها»؛ مما يعني أنه ينبغي السماح

للبيروقراطيين تحمُّل مخاطر بأموال دافعي الضرائب لأن الآخرين ليسوا على استعداد لتحمُّلها بأموالهم.

من شأن مثلِ هذه السياسة أن تفتح الباب للشرور على اختلاف أنواعها؛ إذ ستؤدي إلى المحسوبية: بمعنى تقديم القروض للمعارف، أو تقديمها في مقابل رُشًا. كما ستؤدي إلى فضائح. وسيؤدي إلى تبادل الاتهامات كلما بُدِّدَت أموال دافعي الضرائب على مشروعات تنتهي بالفشل. ولسوف تؤدي إلى زيادة المطالبة بتطبيق الاشتراكية؛ وذلك لأن السؤال عما يمنع الحكومة من جني الأرباح، إذا كانت ستتحمل المخاطر، سيُثار كما ينبغي. فهل من مبرر يمكن أن يوجد، في الواقع، لمطالبة دافعي الضرائب بتحمُّل المخاطر فيما يتاح لأصحاب رأس المال الخاص بالاحتفاظ بالأرباح؟ (ومع ذلك، هذا نفعله بالضبط، كما سنرى لاحقًا، في حالة القروض التي تقدمها الحكومة للمزارعين من دون حق الرجوع.)

لكننا سنتجاوز كل تلك الشرور الآن، ونركز على عاقبة واحدة بالتحديد من عواقب هذه النوعية من القروض؛ هذه العاقبة بالتحديد هي أن مثل هذه القروض تبدِّد رأس المال وتقلِّص الإنتاج. كما أنها ستلقي برأس المال المتاح في مشروعات سيئة أو مشبوهة في أحسن الأحوال؛ إذ إنها تضع رأس المال المتاح في أيدي أشخاص أقل كفاءة أو أقل جدارةً بالثقة من هؤلاء الذين كانوا سيحصلون عليه لولا تلك القروض. وذلك لأن مقدار رأس المال الحقيقي في أي لحظة (على عكس النقود الجديدة التي تُطبع) محدود. وهكذا ما يوضع في أيدي ب لا يمكن وضعه في يد أ.

يرغب الناس في استثمار رأس مالهم الخاص؛ لكنهم يفعلون ذلك بحذر. فهُم يريدون استعادة أموالهم. وبالتالي، تَدرُس معظم مؤسسات الإقراض أيَّ طلب بعناية قبل المخاطرة بأموالهم؛ فتقيس فرص الربح مقابل احتمالات الخسارة. وقد تخطئ أحيانًا؛ لكن الأرجح أن أخطاءها ستكون أقل من مؤسسات الإقراض الحكومية. ويرجع ذلك في المقام الأول إلى أن تلك الأموال التي تُقرَض مملوكةٌ لهذه المؤسسات أو أنها مؤتمنةٌ عليها طواعيةً. أما في حالة القروض الحكومية، فإن الأموال المقرَضة ملك أشخاص آخرين،

وقد أُخِذَت منهم غصبًا، في صورة ضرائب. كذلك، تستثمر أموال الخاصة فقط في الوجهات التي يُتوقع بنحو قاطع أن تعود عليها بفائدة أو أرباح. وهذا دليل على أن الأشخاص الذين يُقرَضون المال يُتوقع منهم أن يطرحوا في السوق منتجات يحتاج الناس إليها بحق. على الناحية الأخرى، تُقرض الأموال الحكومية على الأرجح لأغراض عامة مبهمة من قبيل «خلق فرص عمل»؛ وكلما كان العمل أقل كفاءة — أي كلما زاد حجم التوظيف الذي يتطلَّبه بالنسبة لقيمة الإنتاج — حظي الاستثمار بتقدير أكبر على الأغلب.

علاوة على ذلك، تُنتقى مؤسسات الإقراض الخاصة بالخضوع لاختبارِ سوق قاسٍ؛ فإذا وقعت في أخطاء سيئة، فإنها تخسر أموالها، وتُفلِس. وفي حالة نجاح تلك المؤسسات في الماضي فقط، لن تفلس وسيظل لديها أموال لتقرضها في المستقبل. ولذلك، فإن مؤسسات الإقراض الخاصة (فيما عدا تلك المملوكة لأشخاص اكتسبوا أموالهم بالوراثة) تُنتَقى انتقاءً دقيقًا بأسلوب البقاء للأنسب. على الجانب الآخر، مسئولو الإقراض الحكومي هم إما هؤلاء الذين اجتازوا اختبارات الخدمة المدنية؛ وإما مَن يعرفون كيفية الإجابة عن الأسئلة الافتراضية بشكل افتراضي؛ وإما أنهم هؤلاء الذين يستطيعون تقديم أكثر الأسباب منطقيةً لتقديم القروض، وأكثر التبريرات منطقية لعدم مسئوليتهم عن فشل تلك القروض. لكن تظل النتيجة النهائية أن القروض الخاصة ستنتفع بالموارد ورأس المال الموجودَين بنحو أفضل كثيرًا من القروض الحكومية. وبدورها، تبدِّد القروض الحكومية رأس مال وموارد أكثر بكثير مما تفعل القروض الخاصة، باختصار، تؤدي القروض الحكومية — بالمقارنة بالقروض الخاصة — إلى تقلص الإنتاج وليس إلى زيادته.

إن مقترح تقديم القروض الحكومية للأفراد أو المشروعات الخاصة — اختصارًا للقول — يضع ب نصب عينيه وينسى أ؛ أيْ إنه لا يرى سوى الأشخاص الذين يضع رأس المال في أيديهم، وينسى أمر هؤلاء الذين كانوا سيحصلون على رأس المال هذا لولا ذلك، ولا يرى سوى المشروع الذي يُمنح له رأس المال، وينسى المشروعات التي مُنِع عنها رأس المال هذا. فهو لا يرى سوى الفوائد المباشرة التي يتيحها القرض لجماعة واحدة، غافلًا عن الخسائر التي يسببها ذلك لجماعات أخرى، والخسارة التي يتسبب فيها للمجتمع بالكامل.

وليس ذلك سوى مثال توضيحي واحد على مغالطة رؤية المصلحة الخاصة الناتجة القريبة المدى وإغفال المصلحة العامة البعيدة المدى.

٣

سبق وأشرنا في بداية هذا الفصل إلى أن «معونة » الحكومة للمشروعات التجارية الخاصة يخيف بقدر عدائيتها لهذه المشروعات الخاصة؛ وينطبق ذلك على الدعم الحكومي والقروض الحكومية على حدٍّ سواء. فأيًّا ما تقرضه الحكومة أو تعطيه للشركات الخاصة بيُمناها تسلبه منها بيُسراها. وكثيرًا ما يسمع المرء أنصار الإجراءات الاقتصادية المعروفة بـ «الاتفاق الجديد» والمنادين الآخرين بسيطرة الدولة يتفاخرون بعمليات الإنقاذ الحكومي للشركات الخاصة من الإفلاس من خلال مؤسسات «ريكونستركشن فايننانس» و«ذا هوم أونرز لون» وغيرها من المؤسسات الحكومية في عام ١٩٣٢ وما تلاها. لكن الحكومة لا تقدم مساعدات مالية للشركات دون أن تستردها في البداية أو في النهاية منها. فكل أموال الحكومة تأتي من الضرائب، وحتى «الائتمان الحكومي» الذي تتباهى به الحكومة كثيرًا يقوم على افتراض أن ما يقدمه من قروض سيُسَدَّدُ في النهاية من إيرادات الضرائب. وهكذا، حين تقدم الحكومة قروضًا أو معونات للشركات، فإنها تفرض ضرائب على الشركات الخاصة الناجحة لكي تدعم الشركات الخاصة غير الناجحة. تحت ظروف طارئة معيَّنة، ربما تكون هناك حُجة داعمة لمثل هذا الإجراء، لكننا لسنا مُضْطَرِّينَ لمناقشة مزاياه هنا. لكن على المدى الطويل، لا يبدو هذا الافتراض مثمرًا من وجهة نظر الوطن بأكمله. وقد ثبت ذلك بالتجربة.

الفصل السابع

لعنة المعدات

من بين أكثر الضلالات الاقتصادية قابليةً للاستمرارية، الاعتقادُ بأن الآلات تؤدي في النهاية إلى البطالة. فرغم دحض هذا الاعتقاد آلاف المرات، فإنه يُبعث من جديد بنفس القوة والرسوخ المعتادَين. ومتى وُجِدَت البطالة الجماعية طويلة الأجل، أشير بأصابع الاتهام إلى الآلات من جديد. وما زالت تلك المغالطة أساس كثير من ممارسات النقابات العمالية. ويتحمل العامة هذه الممارسات؛ إما لأنها مؤمنة في قرارها أن هذه النقابات على حق، وإما لأنها مشوشة إلى حَدٍّ لا تستطيع معه رؤية خطأ هذه النقابات.

إن الاعتقاد بأن الآلات تسبب البطالة بأي درجة من الاتِّساق المنطقي، يؤدي إلى استنتاجات منافية للعقل. فعلى هذا النحو، لسنا وحدنا مَن نسبِّب البطالة مع كل تطور تكنولوجي نُحْدِثُه اليوم، وإنما بدأ الأمر مع الإنسان البدائي بجهوده الأولى في أن يوفر على نفسه العرق والكدح غير الضروريَّين.

ولعدم الرجوع لأبعدَ مِن ذلك، دعونا نُدِرْ دفة الحديث إلى كتاب آدم سميث «ثروة الأمم» الذي نُشر عام ١٧٧٦. في الفصل الأول من الكتاب، «في تقسيم العمل»، وبالتحديد في الصفحة الثانية من الفصل الأول، يخبرنا الكاتب أن العامل الذي لا فكرة لديه عن استخدام الآلات المستخدَمة في صناعة الدبابيس «لن يتمكن من صناعة أكثر من دبوس واحد في اليوم، وبالطبع لن يستطيع صناعة ٢٠ دبوسًا في اليوم»، لكن ذلك العامل المعتاد على استخدام هذه الآلة يستطيع إنتاج ٤٨٠٠ دبوس في اليوم. لذا بالفعل، للأسف، في زمن آدم سميث، في مقابل كل عامل يبقى في عمله، كانت الآلات تتسبب في طرد ما بين ٢٤٠ و٤٨٠٠ عامل في صناعة الدبابيس من عمله. وهكذا، في مجال صناعة

الدبابيس، كانت نسبة البطالة تصل إلى ٩٩,٩٨ بالمائة، هذا إذا كانت الآلات لا تفعل شيئًا سوى طرد العمال من وظائفهم. فهل من الممكن أن تكون الأمور أسوأ من ذلك؟

نعم كانت الأمور ستسوء أكثر لأن الثورة الصناعية كانت في مهدها. ودعونا ننظر بعض أحداث وجوانب تلك الثورة. دعونا ننظر، على سبيل المثال، إلى ما حدث في صناعة الجوارب النسائية. فقد دمَّر العمال الحرفيون آلات جديدة لحياكة الجوارب عند بدء إدخالها للمصانع (حيث دُمِّرت أكثر من ١٠٠٠ آلة في عصيان واحد)، وحُرقت منازل، وهُدد المخترعون وأُجبروا على الفرار بحياتهم، ولم يستتبَّ النظام أخيرًا إلا بعد استدعاء الجيش وعوقب قادة العصيان إمَّا بالنفي وإما بالإعدام.

والآن، بات من الضرورة أن نضع نُصْبَ أعيننا أن معارضة العمال مثيري الشغب للآلات كانت منطقيَّةً طالما كانوا يفكرون في مستقبلهم القريب أو حتى البعيد. يرى ويليام فيلكين، في كتابه «جانب من تاريخ تصنيع الجوارب بالآلات» (١٨٦٧)، يخبرنا فيلكين أن الغالبية العظمى من حائكي الجوارب الإنجليزيين البالغ عددهم ٥٠,٠٠٠ شخص، وأسرهم، لم يخرجوا من حالة الجوع والبؤس التي فرضَها عليهم إدخالُ الآلات لمصانع الجوارب على مدار الأربعين عامًا التالية. وبقدرِ ما كان مثيرو الشغب يعتقدون أن الآلات تحل محل الإنسان للأبد، ولا شك أن معظمهم كانوا يعتقدون ذلك، كانوا مخطئين؛ وذلك أنه قبل نهاية القرن التاسع عشر، كانت مصانع الجوارب توظف مائة عامل على الأقل في مقابل كل عامل كانت توظفه في بداية القرن نفسه.

في عام ١٧٦٠، اخترع آركرايت آلة غزل القطن خاصته. في ذلك الوقت، قُدِّر عدد الغزَّالين في إنجلترا بـ ٥٢٠٠ غزَّال، يستخدمون عجلات الغزل، وعدد النسَّاجين بـ ٢٧٠٠ نسَّاج — ويشترك هؤلاء العمال السبعة آلاف والتسعمائة في إنتاج الأنسجة القطنية. وقد قوبل تقديم اختراع آركرايت بالمعارضة بحجة أنه يهدد معيشة العمال، وكان لا بد من إخماد هذه المعارضة بالقوة. لكن في عام ١٧٨٧، بعد سبعة وعشرين عامًا من ظهور اختراع آركرايت، أظهر تحليل برلماني أن عدد الأشخاص المنخرطين في غزل ونسيج الأقطان قد ارتفع فعليًّا من ٧٩٠٠ عامل إلى ٣٢٠,٠٠٠ عامل، وهي زيادة بنسبة ٤٤٠٠ بالمائة.

وإذا رجع القارئ لكتاب مثل «التغيرات الاقتصادية الأخيرة» لِديفيد إيه ويلز، الذي نُشر عام ١٨٨٩، فسيجد فقرات لَربما كان كُتبها هؤلاء الذين يخشون آثار التطورات التكنولوجية على المجتمع في وقتنا الحالي — باستثناء التواريخ والكميات المذكورة. دعني أستشهد هنا ببعض من هذه الفقرات:

خلال السنوات العشر من عام ١٨٧٠ إلى عام ١٨٨٠، بالكامل، زادت حركة الملاحة التجارية البريطانية، في مسألة دخول السفن الأجنبية والتخليصات وحدها، لتصل إلى ٢٢ مليون طن … لكن عدد العمال الموظفين في تسيير هذه الحركة الضخمة قَلَّ في عام ١٨٨٠ قياسًا بأعدادهم عام ١٨٧٠، بحوالي ثلاثة آلاف عامل (٢٩٩٠ بالضبط). فماذا كان السبب وراء ذلك؟ كان السبب هو بدء إدخال الرافعات البخارية ورافعات الحبوب في أرصفة الموانئ وأحواض السفن، واستخدام المحركات البخارية، إلى آخره.

في عام ١٨٧٣، حددت طريقة بيسمر لتصنيع الصُّلب في إنجلترا — حيث لم تؤدِّ رسوم الحماية إلى تحسن سعر صناعات الصلب — سعر الطن بـ ٨٠ دولارًا؛ وفي عام ١٨٨١، باتت صناعة الصلب مربحة، وصار الطن يباع مقابل ٢٠ دولارًا. في الوقت ذاته، زادت القدرة الإنتاجية السنوية لمحول بيسمر لتصير أربعة أمثالها، لكن لم يقابلها زيادة في العمالة المستخدمة في العملية وإنما خُفِّضت العمالة …

وقد قدَّر مكتب الإحصاءات في برلين القدرة على توليد الطاقة التي تبذلها المحركات البخارية الموجودة والعاملة في العالم مجمعةً في عام ١٨٨٧ بقوة ٢٠٠ مليون حصان، أيْ ما يعادل قوة مليار رجل تقريبًا؛ أو ثلاثة أمثال التعداد العمالي للكرة الأرضية على الأقل …

قد يظن المرء أن هذا الرقم الأخير ربما استوقف السيد ويلز، وجعله يتساءل لِمَ ظلت هناك أي فرص عمل في العالم عام ١٨٨٩؛ لكن ما كان منه إلا أن خلص — بتشاؤمٍ متحفِّظ — إلى الاستنتاج التالي، قائلًا: «في ظل مثل هذه الظروف، ربما تحولت الزيادة الإنتاجية إلى مشكلة مزمنة.»

ومع حدوث الكساد العظيم عام ١٩٣٢، عادت مرة أخرى لعبة اتِّهام الآلات بالتسبب في البطالة. وفي غضون بضعة أشهر، انتشرت مبادئ مجموعة تطلق على نفسها «التكنوقراطيين» في البلاد كانْتشار النار في الهشيم. ولن أرهق

القارئ هنا بِسَرْد الأرقام المذهلة التي طرحتها تلك المجموعة أو بتصحيحاتها التي تظهر الأرقام الحقيقية وقتها. لكن سأكتفي بقول إن هؤلاء التكنوقراطيين بدأوا يكرِّرون خطأ الادِّعاء بأن الآلات تحل محل البشر دونما تغيير — فيما عدا أنهم قدموا هذا الخطأ على أنه اكتشاف ثوري جديد خاص بهم، وذلك انطلاقًا من جهلهم. وهذا ببساطة مثال آخر على قول سانتايانا المأثور: « مَن يجهلوا التاريخ محكوم عليهم بإعادته.»

وأخيرًا، لاقى التكنوقراطيون رفضًا وسخريةً، لكن مبادئهم — التي سبقتهم — ما تزال مستمرة. وتنعكس هذه المبادئ في مئات من قواعد النقابات العمالية وممارساتها التي لا تستهدف سوى استحداث وظائف غير ذات أهمية ومضاعفة العمل حفاظًا على العمال من البطالة؛ وتُقابَل هذه القواعد والممارسات بالقبول، بل والموافقة بسبب الْتباس هذه المسألة على أذهان العوام.

في شهادة كورين إدواردز أمام اللجنة الاقتصادية الوطنية المؤقتة، ممثلًا لوزارة العدل في مارس عام ١٩٤١، استشهد بعدد لا حصر له من الأمثلة على مثل هذه الممارسات. فقد واجه اتحادُ عمال الكهرباء اتهاماتٍ برفض تركيب معدات كهربية صُنِّعت خارج الولايات المتحدة إلا إذا فُكِّكَت المعدات وأُعيد تركيبها في موقع العمل. وفي هيوستن، بولاية تكساس، وافق عمال السباكة الحرفيون واتحاد السبَّاكين على تركيب أنبوب جاهز للتركيب بمعرفة الاتحاد بشرط قَطْع الخيط المستخدَم لختم الأنبوب عند أحد طرفيه ولفِّ خيط جديد في موقع العمل. فَرضت عدة فروع لاتحاد النقَّاشين (عمال الطلاء) قيودًا على استخدام مسدسات رش الدهان؛ وفي أغلب الحالات، كانت هذه القيود توضع فقط لمجرد توفير مزيدٍ من العمل بالمطالبة بالطلاء اليدوي بفُرَش الطلاء، العملية التي تستغرق وقتًا أطول. كذلك اشترط أحد الفروع المحلية لاتحاد سائقي الشاحنات أن يكون في كل شاحنة تدخل مدينة نيويورك سائق من المنطقة، بالإضافة إلى سائق الشاحنة الأصلي. كذلك، اشترط اتحاد عمال الكهرباء في عدة مدن في حالة استخدام أضواء أو كهرباء في أعمال البناء والتشييد، ضرورةَ تعيين كهربائي صيانة بدوام كامل، على ألا يُسمح له بالقيام بأي أعمال إنشائية مختصة بالكهرباء. وحسبما ذكر السيد إدواردز، هذه القاعدة «غالبًا ما تسفر عن تعيين رجل يقضي يومه في القراءة أو لعب

السوليتير بالأوراق، ولا يفعل شيئًا سوى ضغط زر تشغيل معدةٍ ما في بداية اليوم وإطفائه مع نهاية اليوم.»

وبإمكان المرء سرد أمثلة أخرى لهذه الممارسات الهادفة لاستحداث وظائف غير مهمة بغرض حماية العمال من البطالة في كثير من المجالات الأخرى. ففي قطاع السكة الحديدية، تصر النقابات على تعيين رجال مطافئ على أنواع من القطارات التي لا تحتاج إلى وجودهم. وفي المسارح، تصر النقابات على الاستعانة بعمال تبديل المشاهد المسرحية، حتى في المسرحيات التي لا تضم مشاهد. كذلك يطالِب اتحادُ الموسيقيين بالاستعانة بموسيقيين احتياطيين، أو حتى أوركسترا احتياطي في كثير من الأحوال التي تكون فيها أسطوانات الفونوغراف كافية لقضاء الغرض.

٢

وقد يجمع المرء أرقامًا إحصائية كثيرة تُثبت مدى خطأ هؤلاء الأشخاص الذين يخشَوْن أثر التطور التكنولوجي في الماضي. لكن هذا لن يفيد إلا إذا فهمنا بوضوح أسباب خطأ هؤلاء. فالإحصائيات والتاريخ لا يُجْديان نفعًا في الاقتصاد إلا إذا اقترنَا بفهمٍ استنتاجي للحقائق — والذي يعني في هذه الحالة فهْمَ الأسباب التي جعلت وقوع عواقب إدخال المعدات والآلات الأخرى، التي توفر الجهد، مسألة حتمية. فيما عدا ذلك، سيؤكد المتخوِّفون من التطور التكنولوجي (مثلما يؤكدون دائمًا في الواقع عندما نشير لهم إلى أن نبوءات أسلافهم تَبيَّن أنها باطلة)، قائلين أشياءَ من قبيل: «ربما كان ذلك جيدًا جدًّا في الماضي؛ لكن الأحوال اليوم مختلفة اختلافًا جِذريًّا؛ فالآن لا يمكننا ببساطة تحمُّل تطوير مزيدٍ من الآلات التي توفر العمالة.» وقد كتبت السيدة إلينور روزفلت، في عمود صحفي نُشر في عدة صحف في تاريخ التاسع عشر من سبتمبر لعام ١٩٤٥، كتبت تقول: «لقد وصلنا اليوم إلى المرحلة التي لا يُعتبر فيها استخدام المعدات الموفِّرة للجهد جيدًا، إلا إذا لم يؤدِّ إلى طرد العامل من وظيفته.»

فلو كان حقًّا أن إدخال الآلات الموفِّرة للعمالة سبب في ارتفاع نسبة البطالة والفقر باستمرار، فإن الاستنتاجات المنطقية التي سيُخلَص لها كان

من شأنها أن تكون ثورية، ليس بالنسبة للمجال التقني فقط، وإنما بالنسبة لمفهومنا الكلي عن الحضارة. فعلى هذا النحو لا ينبغي علينا اعتبار أن كل تقدُّم تكنولوجي آخر بمثابة الفاجعة فحسب، بل وينبغي علينا أيضًا النظر إلى كل التطورات التكنولوجية في الماضي بنفس مقدار الرعب. فكلَّ يوم، ينخرط كلٌّ منا — كلٌّ على قدر مقدرته — في محاولة تقليل الجهد المطلوب لتحقيق نتائج بعينها. إن كلًّا منَّا يحاول توفير الجهد الذي يبذله، والاقتصاد في الوسائل اللازمة للوصول إلى غايته. فكل موظفٍ — صغيرًا كان أم كبيرًا — يسعى باستمرار إلى تحقيق النتائج التي يرجوها بطرق أكثر اقتصادًا وكفاءة — وذلك بادِّخار الجهد. وكل عامل ذكي يحاول تقليص الجهد اللازم لإنجاز المهمة الموكلة له. والأشخاص الأكثر طموحًا من بيننا يحاولون بلا كَلَلٍ زيادةَ الإنتاجية التي يمكننا تحقيقها في عدد ساعات محدد. لذا، على هؤلاء المتخوِّفين من التقدم التكنولوجي رفضُ كل هذا التقدم والعبقرية — لو كانوا منطقيين ومتَّسقين — كونَهما ضارَّيْن وغير مُجدِيَين؛ فلِم ينبغي نقْل الشحنات من نيويورك إلى شيكاغو عبر السكك الحديدية إذا كان بإمكاننا تعيين أعداد ضخمة أخرى من الرجال — على سبيل المثال — ليحملوها على ظهورهم؟

إن النظريات الخاطئة كَتِلك لا تجد مَن يناصرها باتِّساق منطقي، إلا أن ضررها العظيم يَنتج عن وجود مَن يناصرها من الأساس. إذن، دعونا نحاول رؤية ما يحدث بالضبط عند إدخال أية تطورات تكنولوجية وآلات موفِّرة للجهد. ستختلف التفاصيل من حالة لأخرى، بناءً على الأوضاع الخاصة السائدة في صناعة أو فترة معينة. لكننا سنضرب مثلًا يتضمن الاحتمالات الرئيسية.

لنفترض أن صاحب مصنع ملابس يسمع عن ماكينة تصنع المعاطف الرجالية والنسائية بنصف الجهد الذي كان يستلزمه الأمر سابقًا. فيركب الماكينات، ويخفض العمالة عنده إلى النصف.

قد يبدو ذلك للوهلة الأولى فِقدانًا واضحًا للوظائف. لكن الماكينة نفسها تحتاج إلى عمالة تُصنِّعها؛ إذن، باتت لدينا هنا — في المقابل — وظائف لم تكن لتُستَحدَث لولا تلك الماكينات. ومع ذلك، لم يكن صاحب المصنع ليعتمد هذه الماكينات إلا إذا كانت صنعت بِدَل أفضل بنصف العمالة التي كان يتطلبها الأمر سابقًا، أو صنعت بِدَلًا بنفس الجودة بتكلفة أقل. فإذا ظننَّا أن ذلك

السيناريو الثاني هو الواقع، فلا يمكننا افتراض أن مقدار العمالة اللازمة لتصنيع الماكينات سيعادل في رواتبه نفس مقدار العمالة التي يأمل صاحب مصنع الملابس في توفيره على المدى الطويل باعتماد استخدام الماكينة، وإلا فما كان هناك أي توفير، ولم يكن صاحب المصنع ليعتمد استخدام الآلات.

إذن، ما يزال هناك صافي فقدان وظائف ينبغي أن يُحتَسَب. لكن ينبغي علينا على الأقل أن نضع نصب أعيننا الاحتماليةَ الحقيقيةَ المتمثِّلَةَ في أنه حتى الأثر الأول لإدخال الماكينات المدخرة للجهد قد يكون زيادة فرص العمل المتاحة كنتيجة نهائية؛ لأن صاحب مصنع الملابس عادةً ما لا يتوقع توفير أموال باعتماد استخدام الماكينات إلا على المدى الطويل؛ فقد تمُر سنوات قبل أن تتمكن الماكينات من تغطية تكاليفها.

بعدما تُحقِّق الماكينة وُفورات كافية لتعويض تكلفتها، يجني صاحب مصنع الملابس أرباحًا أكثر من ذي قبل. (سنفترض أنه يبيع المعاطف التي ينتجها بنفس أسعار المنافسين، ولا يبذل أي جهد في محاولة بيعها بأسعار أقلَّ من أسعار المنافسين.) وبالوصول إلى تلك المرحلة، قد يبدو أن هناك صافي خسائر للوظائف في صفوف العمالة، في حين أن صاحب المصنع، الرأسمالي، هو وحده من يكسب. لكن، هذه الأرباح الزائدة بالتحديد يجب أن تكون مصدر المكاسب الاجتماعية اللاحقة؛ إذ يجب على صاحب المصنع أن يوظِّف هذه الأرباح الزائدة بشكل واحد على الأقل من الأشكال التالية: (١) أن يوظف الأرباح في توسيع نطاق عملياته بشراء مزيدٍ من الماكينات لزيادة إنتاج المعاطف؛ أو (٢) استثمار الأرباح الزائدة في صناعة أخرى؛ (٣) إنفاق هذه الأرباح الزائدة على احتياجاته الاستهلاكية. وأيًّا كان الطريق الذي سيسلكه من هذه الطرق الثلاثة، فإنه سيساهم في زيادة فرص العمل.

بعبارة أخرى، يجني صاحب المصنع أرباحًا لم يكن يجنيها من قبل، نتيجةَ ما حققه من وفورات. وهكذا، كل دولار من المبلغ الذي وفَّره صاحب المصنع من الأجور التي كان يدفعها مباشرة للعمال الذين كانوا يُفصِّلون المعاطف، سيُدفع إما بشكل غير مباشر كأجور للعمال الذين يُصنِّعون الماكينات الجديدة، وإما للعمال في أية صناعة رأسمالية أخرى، أو لعمال يبنون له منزلًا جديدًا أو للعمال الذين صنعوا سيارة يشتريها لنفسه، أو الذين

صنعوا مجوهرات أو فراءً يشتريه لزوجته. في جميع الأحوال، سيُسهِم صاحب المصنع في خلق فرص عمل بشكل غير مباشر بمقدار فرص العمل التي توقَّفَ عن خلقها بشكل مباشر (إلا إذا كان من عادته أن يكتنز المال بلا هدف).

لكن المسألة لا تتوقف ولا يمكن أن تتوقف عند هذا الحد. إذا حقق هذا المُصنِّع المغامر بوفورات ضخمة مقارنةً بمنافسيه، فإما أنه سيوسع نطاق عملياته على حسابهم، وإما أنهم سيَشْرَعون في شراء الماكينات كذلك. وهكذا، مرة أخرى، تتوفر مزيد من فرص العمل للعمال المصنِّعين لهذه الماكينات. لكن المنافسة والإنتاج عندئذٍ سيدفعان أسعار المعاطف إلى الهبوط. ومن ثَمَّ، لن يتمكن المُصنِّعون الذين اعتمدوا تلك الماكينات الجديدة من تحقيق نفس الأرباح الهائلة بعد ذلك. وعلى هذا النحو، يشرع معدل الربح الذي يحققه المُصنِّعون الذين يستخدمون الماكينة الجديدة في الانخفاض، في الوقت الذي ربما لا يحقق فيه هؤلاء الذين لم يعتمدوا استخدام الماكينة الجديدة بعدُ أيةَ أرباح على الإطلاق. بعبارة أخرى، تشرع الوفورات في الوصول إلى مشتري المعاطف — المستهلكين.

لكن، نظرًا لأن أسعار المعاطف سارت أقل، سيزيد الإقبال على شرائها؛ مما يعني أنه رغم تقليل عدد العمال اللازمين لتصنيع نفس كمية المعاطف السابقة، سيزداد تصنيع المعاطف عن ذي قبل. فإذا كان الطلب على المعاطف مما يُطلِق عليه الخبراء الاقتصاديون «مَرِنًا» — بمعنى أن انخفاض سعر المعاطف يؤدي إلى زيادة إجمالي المبالغ التي تنفَق عليها عن ذي قبل — فلرُبما زادت تعيينات العمالة في تصنيع المعاطف حتى قبل إدخال الماكينة الجديدة الموفرة للعمالة. لقد شهدنا بالفعل كيفية حدوث ذلك على مر التاريخ في صناعة الجوارب والأنسجة الأخرى.

لكن فرص العمل الجديدة لا تعتمد على المرونة السعرية للطلب على المنتج المعني. فلنفترض أنه رغم انخفاض سعر المعطف إلى النصف تقريبًا، ليقل سعره، مثلًا، من ٥٠ دولارًا لـ ٣٠ دولارًا، لم يُبَع معطف واحد زائد عن ذي قبل؛ وعليه، فيما ستتوافر نفس كمية المعاطف للمستهلكين كما في السابق، سيتبقى لدى كل مشترٍ ٢٠ دولارًا لم تكن لتتوفر له قبل ذلك، ومن ثَمَّ سينفق هذه الدولارات العشرين على شيء آخر، ويساهم في زيادة فرص العمل في صناعات أخرى.

باختصار، المحصلة النهائية هي أن الآلات والتطورات التكنولوجية، والوفورات والكفاءة لا تؤدي إلى طرد العمال من وظائفهم.

٣

بالطبع، لا تتمثل كل الابتكارات والاكتشافات في آلات موفرة للعمالة. فبعض هذه الابتكارات والاكتشافات، مثل الأدوات الدقيقة كالنايلون وبولي (ميثيل ميتاكريليت)، وخشب الأبلكاش والمواد البلاستيكية بجميع أنواعها، تُستخدم فقط في تحسين جودة المنتجات. وبعض آخر من هذه الابتكارات، مثل التليفون والطائرات، فتؤدي وظائف لا تستطيع العمالة البشرية تأديتها على الإطلاق. وبعضها يدخل في صناعة منتجات أو إنتاج خدمات أخرى، مثل الأشعة السينية، وموجات الراديو، والمطاط الاصطناعي، والتي لولا هذه الابتكارات لما وجدت. لكن في المثال التوضيحي السابق، تناولنا بوجه الدقة نوعية الآلات طالما كانت محور اهتمام المتخوفين المعاصرين من التطور التكنولوجي.

بالطبع، من المحتمَل، أن نتمادى في الجدل بأن الآلات لا تؤدي إلى صرف العمالة من وظائفها. فعلى سبيل المثال، قد يُدَّعى أحيانًا أن الآلات تخلق فرص عمل أكثر مما كانت توجد قبل ظهورها. وقد يكون ذلك صحيحًا في ظروف محددة. فبإمكان الآلات أن تخلق فرص عمل أكثر إلى حد مهول في مجالات معينة. وتشكل أرقام صناعات النسيج في القرن الثامن عشر مثالًا جيدًا على ذلك. وبالطبع لا تقل نظائرها الحديثة إثارةً للدهشة. في عام ١٩١٠، عُيِّن ١٤٠,٠٠٠ شخص في الولايات المتحدة في صناعة السيارات المستحدَثة. وفي عام ١٩٢٠، مع تطور السيارات وانخفاض تكلفتها، زاد عدد العاملين في هذا المجال إلى ٢٥٠,٠٠٠ شخص. وفي عام ١٩٣٠، مع استمرار تطور المنتج وانخفاض التكلفة، بلغت التعيينات في هذه الصناعة ٣٨٠,٠٠٠ شخص. وفي عام ١٩٤٠، ارتفعت التعيينات إلى ٤٥٠,٠٠٠ شخص. كما عُيِّن ٣٥,٠٠٠ شخص في صناعة الثلاجات الكهربية، و٦٠,٠٠٠ شخص في صناعات أجهزة الراديو. وهكذا كان الوضع في الصناعات المستحدثة الواحدة تلو الأخرى مع تطور المنتجات وانخفاض التكلفة.

إلى حدٍّ مطلَق يجوز قول إن الآلات قد أفرزت زيادةً مهولة في عدد الوظائف. فالتعداد العالمي للسكان اليوم يبلغ ثلاثة أمثال ما كان عليه في منتصف القرن الثامن عشر، أي قبل قيام الثورة الصناعية. ويجوز القول بأن الآلات هي التي أدت إلى هذه الزيادة في التعداد السكاني؛ إذ لولا الماكينات، لما استطاع العالم دعم هذه الزيادة السكانية. وبالتالي، يمكن القول بأن اثنين من بين كل ثلاثة مِنَّا يدينون بوظائفهم، بل وبحياتهم كاملة للماكينات.

لكن، من سوء الفَهم الاعتقاد بأن وظيفة الماكينات أو نتيجتها الأساسية هي خلق فرص عمل؛ فالتأثير الحقيقي للماكينات هو زيادة الإنتاج، ورفع مستوى المعيشة، وزيادة الرفاهة الاقتصادية.

ليس من الصعوبة أن توفر وظائف للجميع، حتى (أو لا سيما) في أكثر الأنظمة الاقتصادية بدائية. فالتشغيل الكامل —التشغيل الطويل الأجل، المرهق، المضني — سمة الأمم الأكثر تخلفًا على مستوى الصناعة بوجه التحديد. فحيثما وجد التشغيل الكامل، تعجز الماكينات والابتكارات والاكتشافات الجديدة عن خلق مزيدٍ من فرص العمل — إلا إذا سَنح الوقت لزيادة سكانية. بل على النقيض، تتسبب الماكينات في مثل هذه البلدان في مزيدٍ من البطالة (لكني أتحدث هنا عن البطالة طوعًا وليس كرهًا) لأن الناس يمكنهم في هذه الحالة العمل لساعات أقل، بينما لا يكون الأطفال والمسنُّون في حاجة إلى العمل بعد ذلك.

وأكرر، يتمثَّل أثر الماكينات في زيادة الإنتاج وارتفاع مستوى المعيشة، ويتحقق ذلك الأثر بطريقة من طريقتين؛ فإما أن تؤدي الماكينات إلى تلك النتيجة من خلال خفض أسعار السلع للمستهلكين (كما في مثال المعاطف)، وإما من خلال زيادة الأجور لأنها ترفع إنتاجية العمال. وبعبارة أخرى، إما أن تؤدي الماكينات إلى ارتفاع الأجور، وإما إلى زيادة القوة الشرائية للأجور القديمة نظرًا لانخفاض الأسعار. وفي بعض الأحيان، تأتي الماكينات بكلا الأمرين. فما يحدث فعليًّا يعتمد إلى حَدٍّ كبير على السياسة النقدية التي ينتهجها البلد المعني. لكن في جميع الأحوال، تؤدي الآلات والابتكارات والاكتشافات إلى زيادة الأجور الحقيقية.

٤

ثَمَّةَ تحذير ضروري قبل ترك هذا الموضوع. لطالما كان البحث عن التبعات الثانوية على وجه الدقة أحد ميزات الخبراء الاقتصاديين العظيمة؛ حيث كانوا يهتمون بالآثار المترتبة على سياسة اقتصادية أو تطوُّر بعينه على المدى الطويل وعلى المجتمع بالكامل. ومع ذلك، كان من أوجه القصور لديهم أيضًا، أنهم كانوا — في خِضَمِّ اهتمامهم بالرؤية الطويلة والرؤية عريضة النطاق — ينسون الأخذ بالرؤية القصيرة المدى والضيقة النطاق. فقد كانوا كثيرًا جدًّا ما يستهينون أو يُغفِلون تمامًا عن الآثار المباشرة للتطور على جماعات خاصة. فقد شهدنا، على سبيل المثال، أن عمال حياكة الجوارب قد عانَوا من مآسٍ حقيقية نتيجة إدخال ماكينات حياكة الجوارب، إحدى أول ابتكارات الثورة الصناعية.

لكن مثل هذه الحقائق ونظائرها الحديثة قد قادت بعض الكتَّاب إلى الطرف النقيض بالتركيز فقط على الآثار المباشرة على جماعات بعينها. فلنقل إن شخصًا يدعي «جو سميث» قد طُرِد من وظيفته بعد إدخال ماكينة جديدة ما؛ فيصر هؤلاء الكتاب على التركيز على جو سميث، ولا يواربون أنظارهم عنه، فيغفلون عن المدعو «توم جونز» الذي حصل على وظيفة جديدة في تصنيع هذه الآلة الجديدة، والمدعو «تيد براون» الذي حصل على وظيفة في تشغيل هذه الآلة، والمدعوة «ديزي ميلر»، التي بات بإمكانها الآن شراء معطف بنصف الثمن التي كانت تدفعه قبل ذلك. ونظرًا لأن هؤلاء الكُتاب لا يفكرون إلا في جو سميث، فإنهم ينتهون إلى تأييد سياسات رجعية غير منطقية.

صحيح ينبغي علينا أن نهتم لأمر جو سميث؛ فقد صُرِف من وظيفته بسبب الماكينة الجديدة؛ وربما استطاع أن يعثر على وظيفة جديدة، وقد تكون أفضل. لكن ربما، أيضًا، يكون قد كرَّس سنوات عديدة من حياته لاكتساب مهارة معينة وتحسينها، والتي لم تعُد السوق تحتاج إليها. وهكذا، يكون خسر استثمارَه في نفسه، وفي مهارته القديمة، مثلما خسر صاحب عمله السابق على الأرجح استثماره في آلات وعملياتٍ عفا عليها الزمان فجأة. كان سميث عاملًا

ماهرًا، وكان يتلقى راتبًا يليق بهذه المهارة. لكنه أصبح بين عشية وضحاها عاملًا غير ماهر مرة أخرى، ولا يمكنه سوى أن يطمح، مؤقتًا، في الحصول على أجور العمال غير المَهَرَة؛ وذلك لأن مهارته الوحيدة لم تعُد مطلوبة. لذا، لا يمكننا أن نغفل ولا يجب أن نغفل عن جو سميث. فمأساته الشخصية واحدة من تلك المآسي التي غالبًا ما تحدث — كما سنرى — جرَّاء كل تطور صناعي واقتصادي تقريبًا.

وسؤالنا بالتحديد عن ماهية الإجراء الذي ينبغي أن يُتَّبع مع جو سميث — سواء كان ينبغي علينا أن ندعه يسوي أموره بنفسه، أو منحه مدفوعات إنهاء الخدمة أو إعانة بطالة، أو إعاشته على الإعانات المالية، أو تدريبه على وظيفةٍ جديدة على نفقه الحكومة — سيأخذنا بعيدًا عن النقطة التي نحاول توضيحها هنا. أما الدرس الذي ينبغي التركيز عليه هنا هو أننا ينبغي علينا أن نرى جميع التداعيات الرئيسية لأي سياسة أو تطور اقتصادي — الآثار المباشرة على جماعات معينة، والآثار البعيدة المدى على الجماعات كافة.

إذا كنا خصصنا مساحة كبيرة لهذه المسألة، فإن هذا يرجع إلى أن استنتاجاتنا بشأن آثار الآلات والابتكارات والاكتشافات الحديثة على فرص العمل، والإنتاج، والرفاهة أمر بالغ الأهمية. فإذا جانَبَنا الصوابُ في هذا الصدد، فهناك جوانب قليلة أخرى من الاقتصاد سندرك فيها عين الصواب على الأرجح.

الفصل الثامن

تقسيم العمل

لقد سبق وأشرتُ إلى مجموعة مختلفة من ممارسات النقابات العمالية الرامية إلى استحداث وظائفَ غير ذات أهمية ومضاعفة العمل حفاظًا على العمال من البطالة؛ تنبع هذه الممارسات، والتسامح العام معها، من المغالطة الأساسية ذاتها التي ينبع منها الخوف من الآلات. وهي مغالطة الاعتقاد بأن ابتكار طرقٍ أكثرَ كفاءة لإنجاز العمل تدمر الوظائف، وما يترتب عليه بالضرورة من الاعتقاد بأن الطرق الأقل كفاءة لإنجاز العمل تؤدي إلى خلق مزيدٍ من فرص العمل.

ويقترن بهذه المغالطة اعتقاد بأن مقدار العمل الذي ينبغي إنجازه في العالم محدد، وإن لم نستطع الإضافة إلى هذا العمل باختلاق طرق معقدة للقيام به، فبإمكاننا على الأقل التفكير في طرق لتقسيم هذا العمل بين أكبر عدد ممكن من الأشخاص.

وهذا الاعتقاد الخاطئ هو السبب وراء تجزئة العمل التي تصر عليها النقابات العمالية. وهذا التقسيم للعمل معروف في قطاع الإنشاءات في المدن الكبرى؛ فعمال البناء الذين يبنون بالطوب لا يُسمح لهم باستخدام الحجارة لبناء المداخن، فهذا من اختصاص عمال البناء بالأحجار؛ كما أن عامل الكهرباء لا يستطيع فك لوح خشبي لإصلاح وصلة كهربائية ثم إعادتها مكانها مرة أخرى، فهذا عمل خاص — مهما بلغت بساطته — بالنجارين. كما لا يُسمح للسباك بخلع أي أجزاء من البلاط أو إعادتها مكانها لإصلاح تسرُّب في دُش الاستحمام، فهذه وظيفة عامل تركيب البلاط.

تدور رَحَى معركة الإضرابات الغاضبة احتجاجًا على «الاختصاص» بين النقابات العمالية لأجل الحصول على الحقوق الحصرية للقيام بأنواعٍ معينة من الأعمال التي تقع على الخط الفاصل بين تخصُّصَين. في بيانٍ أعدَّتْه مؤخرًا السكك الحديدية الأمريكية للجنة المدعي العام للإجراءات الإداريةٍ، وردت أمثلة لا حصر لها، قضى فيها المجلس الوطني لتسوية نزاعات عمال السكك الحديدية أن «كل عملية منفصلة في السكك الحديدية، مهما بلغت دقتها، مثل الحديث في الهاتف، أو فتح التحويلة أو إغلاقها، مقصورة على فئة معينة من الموظفين، حتى إنه في حالةٍ ما إذا أدت فئة أخرى من العمال نفس هذه المهام، في سياق القيام بواجباتهم المعتادة، فلا ينبغي لهم الحصول على أجور إضافية مقابلها، وفي الوقت ذاته، يجب منح العمال المنتمين للفئة المعنية بأداء هذه المهمة والذي لم يستعان بهم لتنفيذها أجر يوم عمل مقابل عدم استدعائهم لأداء المهمة.»

صحيح أن قليلًا من الأشخاص يمكنهم التربح على حساب بقيَّتنا من تقسيمات العمل التعسفية الدقيقة هذه — إذا كانت تحدث في حالتهم فقط. لكن هؤلاء الذين يدعمون ذلك كممارسة عامة يغفُلون عن إدراك أنها دائمًا ما تؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج؛ أي إنها تُفضي في النهاية إلى إنجاز عمل أقل وإنتاج سلع أقل. فرَبُّ المنزل الذي يضطر إلى الاستعانة بشخصين للقيام بعمل شخص واحد، يتيح فرصة عمل لشخص زائد، لكنْ يتبقى لديه مال أقل كثيرًا مما يستطيع إنفاقه على سلعة أو خدمة أخرى من شأنها أن توفر فرصة عمل لشخصٍ آخر. وهكذا، إذا أصلح رب المنزل ذلك التسرب في دورة المياه بضِعف التكلفة التي كان ينبغي أن يدفعها، فإنه يقرر ألا يشتري السترة الجديدة التي كان يريدها. وعلى هذا النحو، لم يُحسِّن ذلك أوضاع العمال؛ لأن يوم عملٍ واحد لعامل زائد عن الحاجة لتركيب بلاط يعني حرمان حائك سترات أو عامل تشغيل آلة حياكة السترات من يوم عمل. ومع ذلك، فقد بات وضع رب المنزل المادي أسوأ. فبدلًا من أن يصلح الدُش ويشتري السترة، أصلح الدُش فقط دون شراء السترة. وإذا حسبنا السترة كجزء من الثروة القومية، فإن الثروة القومية تفتقر إلى هذه السترة الوحيدة. ويرمز ذلك إلى المحصلة النهائية للجهود المبذولة لاختلاق فرص عمل زائدة عن طريق التقسيم التعسفي للعمل.

إلا أن هناك خُططًا أخرى لـ «تقسيم العمل»، كثيرًا ما يطرحها المتحدثون باسم النقابات العمالية والمشرعون؛ وأكثر هذه الخطط ترددًا هي

اقترح تقصير أسبوع العمل، بموجب القانون عادةً. إن الاعتقاد بأن «تقسيم العمل» و«توفير فرص عمل أكثر» كانت أحد الأسباب الرئيسية وراء إدراج بند الجزاءات وساعات العمل الإضافية في القانون الفيدرالي للأجور وساعات العمل. كان التشريع السابق في الولايات المتحدة، الذي يمنع تشغيل النساء أو القُصَّر لأكثر من ٤٨ ساعة أسبوعيًّا، يقوم على الاعتقاد بأن العمل لساعات أطول مضر بالصحة والحالة المعنوية. وبعضٌ منها يقوم على الاعتقاد بأن العمل لساعات أطول مخلٌّ بالكفاءة. لكن البند الوارد في القانون الفيدرالي، والذي ينص على أنه في حالة زيادة ساعات عمل أي عاملٍ في أسبوعٍ ما عن الأربعين ساعة، يجب على صاحب العمل أن يدفع ٥٠٪ علاوة إضافية على أجره المعتاد بالساعة، مقابل إجمالي الساعات الزائدة؛ لم يكن قائمًا بصفة أساسية على الاعتقاد بأن العمل لـ ٤٥ ساعة، مثلًا، تضر بالصحة والكفاءة. وإنما أدرج هذا البند أملًا في زيادة الدخل الأسبوعي للعمال، وهذا جزء من السبب؛ وأما الجزء الثاني، فهو أملًا في إجبار صاحب العمل، بعد منعه من تشغيل أي عامل لأكثر من أربعين ساعة في الأسبوع بانتظام، إلى تعيين عمال إضافيين عوضًا عن ذلك. وفي وقت كتابة هذه السطور، هناك خطط كثيرة لـ «تجنب البطالة» من خلال وضع تشريع بتقليص ساعات العمل الأسبوعية إلى ثلاثين ساعة.

فما هو الأثر الحقيقي لهذه الخطط، سواء أنْفذَتْها اتحادات عمالية منفردةً أو أنفذها القانون؟ دعونا نتأمل حالتين لتوضيح الإشكالية. تتمثل الحالة الأولى في تقليص ساعات العمل الأسبوعية النظامية من أربعين إلى ثلاثين ساعة، دون أي تغيير في أجر ساعة العمل. أما الحالة الثانية فهي تقليص عدد ساعات العمل الأسبوعية النظامية من أربعين إلى ثلاثين ساعة، لكن مع رفع الأجر بالساعة بما يكفي للحفاظ على نفس مستوى الراتب الأسبوعي للعمال المُعينين.

دعونا نناقش الحالة الأولى. نفترض أن عدد ساعات العمل الأسبوعية قُلِّصت من أربعين إلى ثلاثين ساعة، دون أي تغيير في أجر ساعة العمل. فإذا كان معدل البطالة مرتفعًا عند تنفيذ هذه الخطة، فإنها — وبلا شك — ستوفر مزيدًا من فرص العمل. لكن، ليس بإمكاننا افتراض أنها ستوفر فرص عمل كافية للحفاظ على دفع نفس الرواتب ونفس عدد ساعات العمل كما في السابق، إلا إذا افترضنا الافتراضَين المستبعدَين بأن نسبة البطالة واحدة في كل مجال،

وأن الرجال والنساء المعيَّنين حديثًا لا يقلُّون كفاءة — في المتوسط — في أداء مهامِّهم المحددة عن هؤلاء العمال الأقدمين. لكن لنفترض أننا أخذنا بهذين الافتراضين؛ لنفترض أننا افترضنا أن هناك عددًا كافيًا من العمال الإضافيين في كل مهارة، وأن هؤلاء العمال الجدد لا يسبِّبون أي زيادة في تكاليف الإنتاج. فماذا سيترتب على تقليص ساعات العمل الأسبوعية من أربعين إلى ثلاثين ساعة (دون أي زيادة في أجر الساعة)؟

رغم تعيين مزيد من العمال، فإن كلًّا منهم سيعمل عدد ساعات أقل، وبالتالي لن تكون هناك زيادة نهائية في متوسط إنتاجية ساعة العمل. من المستبعد أن تكون هناك أي زيادة بارزة في الإنتاج؛ ولن تزداد الرواتب أو «القوة الشرائية». كلُّ ما سيحدث، في أفضل الافتراضات (الذي نادرًا ما يتحقق) هو أن العُمال القدامى سيدعمون — في الواقع — العمال الذين لم يكونوا يعملون من قبلُ ماليًّا؛ لأنه لكي يحصل كل عاملٍ جديد على ثلاثة أرباع الأجر الأسبوعي الذي اعتاد العمال القدامى الحصول عليه، فإن العمال القدامى أنفسهم سيحصلون على ثلاثة أرباع الأجر الأسبوعي الذي كانوا يحصلون عليه قبل ذلك. صحيح أن العمال القدامى سيعملون الآن لساعات أقل؛ لكن شراء متسع زائد من الفراغ لم يكن قرارًا اتخذوه لحد ذاته، وإنما كانت تضحية منهم قدموها لتوفير فرص عمل لعمال آخرين.

عادةً ما يدرك قادة النقابات العمالية الذين يطالبون بتقليص ساعات العمل الأسبوعية «لتقسيم العمل» ذلك الأمر؛ ومن ثَمَّ يطرحون هذا الاقتراح بشكل يحتفظ فيه الجميع بميزتين لا تجتمعان؛ إذ يخبروننا بتقليص ساعات العمل من أربعين إلى ثلاثين ساعة لتوفير مزيدٍ من فرص العمل، لكن مع التعويض عن خفض ساعات العمل الأسبوعية بزيادة أجر ساعة العمل بنسبة ٣٣ ١/٣ بالمائة. لنقُل إن العمال القدامى كانوا يحصلون في السابق على ٤٠ دولارًا أسبوعيًّا في المتوسط مقابل أربعين ساعة عمل؛ والآن، لكي يحصلوا على نفس المبلغ مقابل ثلاثين ساعة عمل فقط، فيجب زيادة أجر ساعة العمل ليصبح ١٫٣٣ ١/٣ دولار.

فما تداعيات هذه الخطة؟ أول هذه التداعيات وأوضحها هي ارتفاع تكلفة الإنتاج. بفرض أن العمال، في ظل نظام العمل لأربعين ساعة في الأسبوع،

كانوا يحصلون على أجر أقل مما كان يتيحه مستوى تكاليف الإنتاج والأسعار والأرباح، فإنه كان من الممكن زيادة أجورهم في الساعة دون تقليص عدد ساعات العمل الأسبوعية. بعبارة أخرى، كان من الممكن أن يعملوا نفس عدد الساعات مع زيادة إجمالي دخولهم الأسبوعية بنسبة الثلث، بدلًا من أن يحصلوا على نفس الدخل الأسبوعي مقابل العمل لثلاثين ساعة أسبوعيًّا. لكن إذا كان العاملون يحصلون بالفعل على قدر ما يتيحه مستوى تكلفة الإنتاج والأسعار من أجور (ومعدل البطالة الذي يحاولون معالجته ربما يدل على أن العمال يحصلون بالفعل على أكثر من ذلك)، فإن زيادة تكاليف الإنتاج نتيجة زيادة أجر ساعة العمل بنسبة ٣٣ ١/٣ بالمائة ستكون أعلى كثيرًا مما يمكن أن يتحمله مستوى الأسعار والإنتاج والتكاليف القائم.

وبالتالي، سيترتب على ارتفاع الأجور ارتفاع أكبر في نسبة البطالة مما سبق؛ إذ ستتعثر أقل الشركات كفاءة وتتوقف عن العمل، وسيُطرد أقل العمال كفاءة من وظائفهم؛ وسيقل الإنتاج في كل القطاعات؛ والأرجح أن ارتفاع تكاليف الإنتاج وندرة الإمدادات سترفع الأسعار، ومن ثم تقل القوة الشرائية لأجور العمال. على الناحية الأخرى، تؤدي زيادة البطالة إلى تقلص الطلب، مما يؤدي عادةً إلى هبوط الأسعار. ويتوقف الأثر النهائي لكل ذلك على أسعار السلع على السياسات المالية المتبعة. لكن في حالة اتِّباع سياسة تؤدي إلى التضخم النقدي، لدفع الأسعار إلى الارتفاع، يمكن دفع الزيادة في أجر الساعة للعمال، وهذه ليست إلا طريقة خفية لخفض معدلات الأجور الحقيقية، وبالتالي تنخفض قيمة الأجور إلى نفس معدلها الحقيقي السابق، من حيث قوتها الشرائية. وبالتالي نحصل على نفس النتيجة التي كنا سنحصل عليها في حالة تقليل ساعات العمل الأسبوعية دون زيادة معدل الأجور المدفوعة في الساعة. وقد سبق وناقشنا تداعيات هذا الأمر بالفعل.

باختصار، تعتمد خطط تقسيم العمل على نفس الوهم الذي كنا نبحثه. والأشخاص الذين يدعمون مثل هذه الخطط لا يفكرون إلا في فرص العمل التي سيقدمونها لأشخاص أو جماعات محددة؛ لكنهم لم يتوقفوا لتأمُّل أثرها الشامل على الجميع.

وتعتمد خُطط تقسيم العمل كذلك، كما أشرنا في البداية، على الافتراض المغلوط بأن مقدار العمل الذي يلزم إنجازه محدود. هذه أكبر مغالطة على الإطلاق؛ إذ لا توجد حدود لمقدار العمل الذي ينبغي إنجازه ما دامت هناك احتياجات أو رغبات بشرية لم تُلبَّ ويمكن سدها بالعمل. وفي ظل الاقتصاد الحديث القائم على التبادل، يُنجَز معظم العمل حين يكون التناسب بين الأسعار والتكاليف والأجور على أمثل نحو ممكن. وسوف نعرض لهذا التناسب الأمثل لاحقًا.

الفصل التاسع

تسريح الجيش والبيروقراطيين

حين يُقترح، بعد كل حرب كبرى، تسريح القوات المسلحة، يتعاظم الخوف من أنه لن تكون هناك وظائف كافية لكل أفراد الجيش، وبالتالي يصبحون عاطلين. فحقيقة أنه عند تسريح ملايين الأشخاص فجأة، فقد يستغرق القطاع الخاص وقتًا لإعادة استيعابهم — رغم أن سرعة إتمام ذلك كانت لافتة في الماضي، على عكس بُطئه الآن. وتُثار مخاوف البطالة لأن الناس لا ينظرون إلا إلى جانب واحد من العملية.

فهم لا يرون سوى جنود سُرِّحوا في سوق العمل. فكيف سيكون حال القوة الشرائية إذا عُيِّن هؤلاء؟ إذا افترضنا أن الميزانية العامة متوازنة، فستكون الإجابة سهلة. ستتوقف الحكومة عن دعم الجنود، لكن دافعي الضرائب سيحتفظون بالأموال التي كانت تُحصد منهم فيما سبق لدعم هؤلاء الجنود، ومن ثَمَّ سيكون لدى دافعي الضرائب أموال إضافية ينفقونها على شراء احتياجاتهم من السلع. بعبارة أخرى، سيرتفع الطلب بين صفوف المدنيين، وبالتالي ستوفر فرص عمل للقوة العاملة الإضافية التي يمثلها الجنود.

فإذا كان الجنود يُدعَمون بموجب موازنة غير متوازنة — أي من خلال الاقتراض الحكومي وأشكال أخرى من تمويل العجز بالاقتراض — فإن الوضع يكون مختلفًا إلى حد ما. لكن ذلك يثير سؤالًا مختلفًا: سوف نعرض لآثار تمويل العجز بالاستدانة؛ يكفي أن نقول إن تمويل العجز بالاقتراض لا يَمُتُّ بِصلة للنقطة التي نحن بصددها؛ لأننا إذا فرضنا أن هناك أي ميزة لعجز الموازنة، فإنها إمكانية الإبقاء على نفس عجز الموازنة كما كان بتقليص الضرائب بالمقدار الذي كان يُنفَق على دعم الجيش في وقت الحرب.

لكن تسريح قوات الجيش لا يبقي على الوضع الاقتصادي كما كان قبل الحرب. فالجنود الذين كانوا يعيشون على دعم المدنيين لن يتحولوا لمجرد مدنيين يعيشون على دعم مدنيين آخرين، بل سيَعُولون أنفسهم. وبفرض أن الجيش كان استبقى هؤلاء الرجال الذين لم يعُدْ لهم حاجة للدفاع، فإن الاستبقاء عليهم كان سيكون محض إهدار؛ إذ كان هؤلاء سيتحولون إلى كتلة غير مثمرة، ومن ثَمَّ فإن دافعي الضرائب لم يكونوا ليحصلوا على شيء في مقابل دعمهم بالمال. لكن الآن، يدفع دافعو الضرائب هذه الأموال لهم بصفتهم مدنيين أمثالهم في مقابل سلع وخدمات. وهكذا يرتفع إجمالي الإنتاج القومي، الثروة القومية للبلاد.

٢

ينطبق المنطق نفسه على المسئولين الحكوميين المدنيين الذين يُبقَى عليهم في وظائفهم بأعدادٍ مهولة رغم أنهم لا يؤدون خدمات للمجتمع تُكافئ ما يحصلون عليه من رواتب. ومع ذلك، عند بذل أي جهود لخفض عدد الموظفين الحكوميين غير الضروريِّين، لا بد من ارتفاع صيحات تصف هذا الإجراء بـ «الانكماشي». هل تجرِّدون هؤلاء الموظفون من «قوتهم الشرائية»؟ هل تضرون بمصالح أصحاب الأراضي والتجار الذين يعتمدون على تلك القوة الشرائية؟ إنكم بهذا الإجراء تُقلصون «الدخل القومي» وتساعدون في إحداث كساد أو في تفاقمه.

مرة أخرى تنبع المغالطة من النظر إلى آثار هذا الإجراء على موظفي الحكومة المصروفين من وظائفهم وعلى التجار الذين يعتمدون عليهم فقط. مرة أخرى، يُغفَل عن أن عدم استبقاء هؤلاء البيروقراطيين في مناصبهم سيتيح لدافعي الضرائب الاحتفاظ بالمال الذي كان يؤخَذ منهم قبل ذلك لدفع رواتب هؤلاء البيروقراطيين. كذلك، يُغفَل مجددًا عن أن دخل دافعي الضرائب وقوتهم الشرائية يرتفعان بمقدار انخفاض دخول هؤلاء الموظفين الحكوميين السابقين وقوتهم الشرائية؛ ومن ثَمَّ، فإذا خسر أصحاب المتاجر الذين كانت تجارتهم تعتمد على هؤلاء البيروقراطيين، فإن هناك أصحاب متاجرَ في أماكن أخرى

يحققون مكاسب بنفس مقدار تلك الخسارة على الأقل. وعلى هذا النحو، ولاية واشنطن أقل رخاءً، وربما تقتصر قدرتها على دعم متاجر قليلة، لكنَّ هناك مدنًا أخرى لديها القدرة على دعم متاجر أكثر.

ومع ذلك، لا ينتهي الأمر عند هذا الحد. فوضع البلاد الاقتصادي بعد صرف الموظفين الحكوميين الزائدين عن الحاجة من وظائفهم لا يكون مثلما هو مع استبقائهم فيها، بل يصبح أفضل إلى حَدٍّ كبير؛ وذلك أن من المؤكد أن هؤلاء الموظفين سيبحثون عن وظائف في القطاع الخاص أو سيؤسِّسون أنشطتهم التجارية الخاصة، وستشجع القوة الشرائية المضافة لدافعي الضرائب ذلك، كما لاحظنا في حالة الجنود. لكن، لكي يحصل هؤلاء الموظفون الحكوميون على وظائف في القطاع الخاص لا بد لهم من تقديم خدمات مكافئة لأصحاب هذه الأعمال — أو لعملاء أصحاب الأعمال الذين يعمل هؤلاء الموظفون لديهم. وهكذا، يتحولون من أشخاص طفيليين إلى رجال ونساء منتجين.

ولا بد أن أؤكد مرة أخرى على أنني لا أتحدث إطلاقًا على الموظفين الحكوميين الذين لا يمكن الاستغناء عن خدماتهم. فرجال الشرطة، ورجال المطافئ، وعمال النظافة، وعمال الرعاية الصحية، والقضاة، والمشرعون، والتنفيذيون الذين لا يمكن الاستغناء عنهم؛ يؤدون خدمات مثمرة تضاهي أهمية تلك الوظائف التي يؤديها أي شخص في القطاع الخاص. فهؤلاء يتيحون للقطاع الخاص العمل في ظل بيئة يحكمها القانون والنظام والحرية والسلام. لكن حجتهم تكمُن في جدوى الوظائف التي يؤدونها، وليس في قوتهم الشرائية؛ استنادًا إلى كونهم على كشوف الرواتب الحكومية.

وحجة «القوة الشرائية» هذه — حين يتفكر المرء فيها بجدية — غير عقلانية؛ ومن الممكن أن تنطبق بالمثل على أي مبتزٍّ أو لص يسرق أموالك؛ إذ تزداد القوة الشرائية. وبالتالي يدعم الحانات والمطاعم والملاهي الليلية والخياطين، وربما عمال صناعة السيارات. لكن في مقابل كل وظيفة جديدة يوفِّرها إنفاق ذلك اللص، تقل وظيفة من الوظائف التي كنت توفرها بإنفاقك، نظرًا لقلة إنفاقك بمقدار زيادة إنفاق ذلك اللص. وعلى النحو نفسه، مقابل كل وظيفة يوفرها إنفاق الموظفين الحكوميين، تقل وظيفة كان يوفرها إنفاق دافعي الضرائب. إن المرء لا يأخذ شيئًا في المقابل حين يستولي لص على أمواله،

وكذلك حين تُجبى الضرائب لدعم بيروقراطيين لا حاجة إليهم. في الواقع، مِن حُسن حظنا أن يكون البيروقراطيون مجرد عاطلين مسترخين؛ فالآن غالبًا ما يكون هؤلاء مصلحين فعالين في عرقلة الإنتاج والإخلال به.

حين لا يمكننا إيجاد حجة أفضل لاستبقاء أي فئة من الموظَّفين الحكوميين من الحفاظ على قوتهم الشرائية، فإن هذه إشارة إلى أن الوقت قد حان للتخلص منهم.

الفصل العاشر

هوس التشغيل الكامل

إن الهدف الاقتصادي لأي أمة، كما لأي فرد، هو الحصول على أعظم النتائج بأقل مجهود. فالتقدم الاقتصادي للبشرية بأكملها يكمُن في تحقيق مزيدٍ من الإنتاج بنفس عدد العمالة. ولهذا السبب بدأ البشر يضعون الأحمال على ظهور البغال بدلًا من حملها على ظهورهم؛ ثم مضوا إلى ابتكار العجلة وعربة النقل، ثم السكك الحديدية والشاحنات؛ ولهذا السبب وظَّف البشر عبقريتهم لابتكار مئات الآلاف من الابتكارات الموفرة للجهد.

وهذا شيء بدائي جدًّا حتى إن الأمر كان سيُخجل من ذكره لولا أن من يصوغون الشعارات الجديدة وينشرونها يغفلون عن ذكر ذلك باستمرار. وبالتعبير عن ذلك بالاصطلاح القومي، يعني هذا المبدأ الأول أن هدفنا الأول هو زيادة الإنتاج إلى أقصى حدٍّ ممكن. وبالقيام بذلك، يصبح التشغيل الكامل — أي انعدام البطالة اللاإرادية — نتيجة ثانوية ضرورية. لكن الإنتاج هو الغاية، والتشغيل مجرد وسيلة. فمن الممكن تحقيق أقصى إنتاج مستطاع باستمرار دون التشغيل الكامل. لكن يمكننا بسهولة أن نحقق التشغيل الكامل دون تحقيق أقصى إنتاج.

إن القبائل البدائية على ما تعانيه من عُري وفقر المأكل والمسكن، فإنهم لا يعانون البطالة. الصين والهند أفقر منَّا إلى حد لا يقارن، لكن مشكلتهما الرئيسية هي طرق الإنتاج البدائية (وهذا هو سبب ونتيجة قلة رأس المال في الوقت نفسه) وليست البطالة. فأسهل شيء يمكن تحقيقه هو التشغيل الكامل، ما إن تنفصل عن هدف الإنتاج الكامل وتؤخذ كغاية في حد ذاتها. فقد حقق هتلر التشغيل الكامل ببرنامجه الضخم للتسليح. كما حققت الحرب التشغيل

الكامل لكل الدول التي شاركت فيها. كذلك نسبة البطالة منعدمة بين السُّخرة في ألمانيا من أي نسبة بطالة؛ وكذلك نزلاء السجون والسجناء الذين يقيدون معًا في الأغلال أثناء العمل خارج الزنزانة؛ فالإكراه يمكنه دائمًا أن يحقق التشغيل الكامل.

لكنَّ المشرعين لا يقدمون مشروعات قانون للإنتاج الكامل في الكونجرس وإنما يقدمون مشروعات قوانين للتشغيل الكامل. وحتى لجان رجال الأعمال توصي بـ «لجنة رئاسية مَعنية بالتشغيل الكامل» وليس بالإنتاج الكامل، أو حتى مَعنية بالتشغيل الكامل والإنتاج الكامل. وهكذا يُشدد على أهمية الغاية، فيما تُنسى الغاية نفسها.

تُناقَش الأجور والتوظيف كما لو أنها لا ترتبط بالإنتاجية والإنتاج. وبافتراض أن مقدار العمل المطلوب إنجازه محدود، نخلص إلى أن ثلاثين ساعة عمل في الأسبوع يوفر فرص عمل أكثر، ومن ثَمَّ فإنه يُفضل على نظام العمل لأربعين ساعة أسبوعيًّا. ومع ذلك، تُعامل مئات الممارسات التي تأتي بها النقابات العمالية الهادفة لتأمين العمال من البطالة باختلاق وظائف غير ضرورية لهم بتساهل يدعو للحيرة. حين يهدد بيتريلو بوقف عمل محطة راديو إلا إذا عينت ضعف عدد الموسيقيين الذي تحتاج إليه، ويؤيدها في ذلك جزء من العامَّة لأنه رغم كل شيء يحاول خلق فرص عمل. حين تأسست إدارة تطوير العمال، كان تفكير الإداريين في مشروعات توظف عددًا من العمال ضخمًا بالمقارنة بمقدار العمل اللازم إنجازه — بعبارة أخرى، تكون العمالة فيها على أقل قدر من الكفاءة — يعتبر علامة على عبقريتهم.

سيكون من الأفضل كثيرًا، إذا كان ذلك خيارًا — وهو ما ليس كذلك — تحقيق أقصى حَدٍّ من الإنتاج بجزء من التعداد المدعوم في بطالته بإعانات علنية من تحقيق «التشغيل الكامل» بأشكال عدة من اختلاق وظائف لا حاجة إليها بدرجة تجعل الإنتاج غير منظم. لطالما كان التقدم الحضاري يعني تقلص الوظائف، وليس زيادتها؛ فبفضل تزايد ثروتنا كأمة، استطعنا فعليًّا القضاء على عمالة الأطفال وضرورة عمل المسنين، وإعفاء ملايين النساء من الحاجة إلى العمل. وهكذا، فقد باتت نسبة التعداد السكاني الأمريكي الذي يتعين عليه العمل أقل كثيرًا من نسبة التعداد الذي ينبغي عليه العمل في الصين أو في

روسيا، على سبيل المثال. وبالتالي، فإن السؤال الذي ينبغي طرحه ليس عمَّا إذا ستتوفر ٥٠,٠٠٠,٠٠٠ أو ٦٠,٠٠٠,٠٠٠ وظيفة في أمريكا في عام ١٩٥٠، وإنما عن حجم قدرتنا الإنتاجية عندئذٍ، وبالتالي، عما سيكون عليه المستوى المعيشي للأمريكيين. إن مشكلة التوزيع، التي ينصبُّ عليها التركيز اليوم، يزداد حلها سهولة بتزايد الإنتاج الذي يحتاج إلى توزيع.

بإمكاننا توضيح أفكارنا إذا ركزنا على ما ينبغي علينا التركيز عليه — على السياسات التي تؤدي إلى زيادة الإنتاج إلى أقصى حد له.

الفصل الحادي عشر

مَن المستفيد من التعريفة الجمركية؟

إن مجرد سرد السياسات الاقتصادية للحكومات على مستوى العالم كفيل بأن يصيب أي طالب اقتصاد مجدٍّ بالإحباط. فلسوف يَسأل مثل هذا الطالب: أي فائدة قد تُرجى من مناقشة التعديلات والتطورات في النظرية الاقتصادية، في حين أن التفكير الشائع والسياسات الفعلية للحكومات، بلا شك في كل شيء يتعلق بالعلاقات الدولية، لم تُدرِك بعدُ ما نادى به آدم سميث؟ فنظام التعريفة والسياسات التجارية ليست فقط تضاهي نظيراتها في القرنين السابع عشر والثامن عشر، بل إنها تفوقها سوءًا. فالأسباب الحقيقية وراء تلك التعريفات والعقبات التجارية واحدة، وكذلك الأسباب المزعومة واحدة.

على مدار قرن وثلاثة أرباع القرن منذ صدور كتاب «ثروة الأمم»، عُرضت حُجة التجارة الحرة آلاف المرات، لكن ليس بتبسيط وقوة أكبر من تلك التي عُرضت بها في ذلك الكتاب. لقد أقام سميث حُجته بشكل عام على الفكرة الأساسية المتمثلة في: «دائمًا ما تتمثل، ويجب أن تتمثل، مصلحة السواد الأعظم من السكان في شراء أيِّ شيء يحتاجون إليه من هؤلاء الذين يبيعونه بأرخص ثمن ممكن.» ويستكمل سميث حديثه قائلًا: «إن الفكرة جلية للغاية، حتى إنه لَيبدو من المضحك أن نبذل أي جهد لإثباتها؛ ولا كان من الممكن أبدًا وضعها في موضع شك، لولا ما تسببت فيه السفسطة النفعية للتجار وأصحاب المصانع من حَيرة للمنطق البشري.»

من وجهة نظر أخرى، تعتبر التجارة الحرة جانبًا واحدًا من تقسيم العمل:

إن مبدأ أي رَبِّ أسرة حكيم ألَّا يحاول أن يصنع شيئًا في منزله تفوق تكلفةُ صنعِه تكلفةَ شرائه. فالترزي لا يحاول صنع حذائه، ولكن يشتريه

من صانع الأحذية. وصانع الأحذية لا يحاول صنع ملابسه الخاصة، وإنما يستعين بترزي ليصنعها له. ولا يحاول المزارع صناعة أحذيته ولا ملابسه، وإنما يستعين بصانع الأحذية والترزي ليصنعاها له. فكلٌّ من هؤلاء يجد أنه من مصلحته استغلال صناعته بنحو يميزه عن جيرانه، وشراء أي شيء آخر يحتاج إليه بجزء من إنتاجه أو بثمن جزءٍ من إنتاجه. وما يُعد حصافة في سلوك العائلات لا يمكن أن يعتبر حماقةً في سلوك مملكة عظيمة.

فما الذي دفع الناس إلى افتراض أن ما يُعتبر حصافةً في سلوك كل عائلة يمكن أن يُعتَبر حماقة في سلوك مملكة عظيمة؟ إنها تلك الشبكة الكاملة المعقَّدة من المغالطات، والتي ما تزال البشرية عاجزة إلى يومنا هذا عن الفكاك منها؛ والمغالطة الرئيسية من بين كل تلك المغالطات هي المغالطة المحورية لهذا الكتاب الذي بين أيديكم. إنها مغالطة عدم النظر إلا إلى الآثار المباشرة للتعريفة على جماعات بعينها، وتجاهل النظر في الآثار البعيدة المدى على المجتمع بأكمله.

٢

يتجه صاحب مصنع أمريكي لتصنيع السترات الصوفية إلى الكونجرس أو إلى وزارة الخارجية، ويخبر اللجنة أو المسئولين المعنيين بأن إلغاء أو خفض التعريفة المفروضة على السترات البريطانية سيتسبب في كارثة قومية. فهو الآن يبيع السترة الواحدة مقابل ١٥ دولارًا، لكن بإمكان المصنِّعين الإنجليز بيع السترات بنفس الجودة مقابل ١٠ دولارات. ومن ثَمَّ، من اللازم فرض تعريفة جمركية على السترات الواردة من بريطانيا لكي يحافظ ذلك المُصنِّع الأمريكي على تجارته. بالطبع، لا يفكر ذلك الأمريكي في نفسه وإنما في مئات العمال من الرجال والنساء الذين يعملون لديه، وفي الأشخاص الذين يوفر لهم إنفاقُ هؤلاء العمال فرصَ عمل. وبالتالي، فإن تسريح تلك العمالة ينشر البطالة في دوائر متزايدة الاتساع. وإذا استطاع أن يثبت أنه سيُضْطَرُّ إلى التوقف عن العمل في حالة إلغاء التعريفة الجمركية أو خفضها، فإن الكونجرس سيَعتبر حجته ضد هذا الإجراء قاطعة.

لكن المغالطة تنبع من النظر فقط إلى صاحب المصنع وموظفيه، أو إلى

صناعة السترات الأمريكية فقط؛ أي إنها تنبع من ملاحظة النتائج الفورية وحدها، وتجاهل النتائج التي لا تُرى نظرًا للحيلولة دون وقوعها.

إن المدافعين عن تعريفة الحماية الجمركية يطرحون باستمرار حُججًا غير صحيحة من الناحية الوقائعية. لكن دعونا نفترض أن الحقائق في هذه الحالة بالضبط كما وصفها صاحب مصنع السترات. لنفترض أن فرض تعريفة جمركية على كل سترة أمر ضروري له للاستمرار في العمل وتوفير عمل في تصنيع السترات لعمَّاله.

لقد اخترنا بعنايةٍ أكثر مثالٍ غير مستحب على الإطلاق على إلغاء التعريفة الجمركية. ولم نناقش هنا أي حجة مؤيدة لفرض تعريفة جمركية جديدة لاستحداث صناعة جديدة، وإنما نناقش حجة مؤيدة لإبقاء التعريفة الجمركية التي استحدثت صناعة جديدة بالفعل، والتي لا يمكن إلغاؤها دون الإضرار بجماعةٍ ما.

لنفرض أن التعريفة أُلغيت، وتوقف عمل صاحب المصنع، وسُرِّح مئات العمال؛ وتضرر التجار الذين كان هؤلاء العمال يتعاملون معهم. هذه هي النتيجة المباشرة التي تُرى. لكن هناك نتائج أخرى، والتي رغم صعوبة تتبُّعها، فإنها ليست أقل فوريةً ولا أقل واقعية؛ حيث إن السترات التي كانت تُباع قبل ذلك مقابل ١٥ دولارًا للقطعة ستباع الآن مقابل ١٠ دولارات للقطعة، أي إن المستهلكين يستطيعون الآن شراء سترة بنفس الجودة بسعر أقل، أو ربما أفضل جودةً بنفس السعر. فإذا اشتروا سترات بنفس الجودة، فسيوفرون — علاوة على احتياز السترة — خمسة دولارات لم تكن لتتوفر معهم في الظروف السابقة، يمكنهم بها شراء شيء آخر. بالعشرة دولارات التي يدفعها المستهلكون مقابل الحصول على سترة مستوردة، يساعدون على توفير فرص عمل — كما توقع صاحب المصنع الأمريكي بلا شك — في مجال صناعة السترات في إنجلترا. وبالخمسة دولارات التي تبقى لديهم — بعد خفض سعر السترة — يساهمون في توفير فرص عمل في كثير من الصناعات الأخرى في الولايات المتحدة.

لكن العواقب لا تنتهي عند هذا الحد. فبشراء سترات إنجليزية الصنع، يمد المستهلكون الأمريكيون البريطانيين بدولارات لشراء سلع أمريكية هنا. وهذه في الواقع هي الطريقة الوحيدة التي يستطيع البريطانيون الاستفادة

بها من هذه الدولارات (هذا إذا تغاضينا عن مثل تلك التعقيدات من التبادلات المتعددة الأطراف، والقروض، والائتمان، وحركات الذهب، إلى آخره، التي لا تغير شيئًا في النتيجة النهائية). فنظرًا لأننا سمحنا للبريطانيين بزيادة حجم مبيعاتهم لنا، فبإمكانهم الآن زيادة مشترياتهم منًّا. فهم، في الواقع، مُجبَرون على الشراء منًّا أكثر، إذا ما أرادوا ألا تظل أرصدتهم من الدولارات بلا نفع. ومن ثَمَّ، نتيجة السماح بدخول مزيدٍ من الواردات البريطانية، يجب أن نصدِّر مزيدًا من السلع الأمريكية. ومع انخفاض عدد الأمريكيين العاملين في صناعة السترات الأمريكية، تزداد أعداد الأفراد المعينين — مما يحقق فائدة أكبر كثيرًا — في صناعة السيارات أو الغسالات، على سبيل المثال. والمحصلة النهائية أن الوظائف الأمريكية لم تقلَّ؛ وزاد كلٌّ من الإنتاج الأمريكي والبريطاني. وباتت العمالة في كلٍّ من الدولتين موظَّفة بالكامل في الأعمال التي يؤدونها على أفضل وجه، بدلًا من إجبارهم على القيام بأعمال لا يؤدونها بكفاءة أو لا يحسنون أداءها. وهكذا، بات الوضع المادي للمستهلكين في كلا البلدين أفضل؛ إذ أصبحوا قادرين على شراء ما يريدونه من المكان الذي يوفره لهم بأرخص ثمن. فبات المستهلكون الأمريكيون يزوَّدون بسترات أفضل، وبات المستهلكون البريطانيون يزوَّدون بسيارات وغسالات أفضل.

٣

والآن دعونا ننظر إلى المسألة من الناحية الأخرى، وننظر إلى آثار فرض تعريفة جمركية في المقام الأول. ولنفترض أنه لم يكن هناك تعريفة مفروضة على الملابس المحيكة المستوردة من الخارج، أي إن الأمريكيين كانوا معتادين على شراء السترات المستوردة من الخارج من دون رسوم جمركية، هنالك طُرحت حجة مفادها إمكانية إقامة صناعة سترات أمريكية بفرض رسوم جمركية بمقدار خمسة دولارات على كل سترة.

إلى هذا الحد، لا تنطوي هذه الحجة على خطأ منطقي. فقد يترتب على فرض هذه التعريفة الجمركية دفع أسعار السترات البريطانية للمستهلك الأمريكي إلى الارتفاع إلى حدٍّ يجعل المصنِّعين الأمريكيين يجدون أن دخولهم في

صناعة السترات سيكون مربحًا. لكن المستهلكين الأمريكيين سيُضطرون إلى دعم هذه الصناعة؛ إذ سيُجبرون على دفع ضريبة بمقدار ٥ دولارات على كل سترة أمريكية يشترونها والتي ستُجبى منهم بزيادة الأسعار التي ستفرضها صناعة السترات المستحدثة.

وهكذا ستوفر صناعة السترات فرص عمل لعمال أمريكيين لم يسبق لهم العمل في هذه الصناعة. ما من خطأ حتى هذه اللحظة. لكن لن تكون هناك أي إضافة إلى الصناعة الأمريكية المحلية أو إلى نسبة التشغيل؛ وذلك لأن المستهلك الأمريكي كان سيضطر إلى دفع خمسة دولارات زائدة لشراء سترة بنفس الجودة السابقة، والتي كان يوفرها قبل ذلك لشراء احتياجات أخرى. ومن ثَمَّ، سيكون على المستهلك الأمريكي توفير نفقاته على الاحتياجات الأخرى بمقدار ٣ دولارات. فلكي تنمو صناعة جديدة أو تُقام، لا بد من اندثار صناعات أخرى؛ فمقابل توظيف ٢٠,٠٠٠ عامل في صناعة السترات، يقل عدد العمال المعينين في مجالات أخرى بمقدار ٢٠,٠٠٠.

لكن مزايا الصناعة الجديدة ستكون واضحةً؛ فعدد العمال الموظفين فيها، ومقدار رأس المال المستثمَر فيها، وقيمة المنتج السوقية بالدولار، يمكن أن تُحصى بسهولة. كما أن الجيران يرون جيرانهم من عمال صناعة السترات وهم ذاهبون وآتون من عملهم يوميًّا، وهكذا تكون النتائج محسوسة ومباشرة. لكن ما تتعرض له مئات الصناعات الأخرى في المقابل من تقلُّصٍ، وفقدان ٢٠,٠٠٠ في المقابل في أماكنَ أخرى لا يكون واضحًا بنفس السهولة. وسيستحيل حتى على أكثر الإحصائيين براعةً تحديدُ ما كان عليه معدل تكرار فقدان الوظائف على وجه الدقة — عدد النساء والرجال الذين سُرِّحوا من وظائفهم من كل مجال بالضبط، ومقدار العمل الذي خسرته كل صناعة بالضبط — بسبب الزيادة السعرية التي يُضْطَرُّ المستهلكون لدفعها مقابل ستراتهم؛ وذلك لأن الخسارة مُقسَّمة بين جميع الأنشطة الإنتاجية الأخرى في البلاد؛ مما يجعل الخسارة دقيقة نسبيًّا لكل نشاط. كما سيستحيل على أي شخص معرفة الوجهة التي كان كل مستهلك سينفق فيها الخمسة دولارات الزائدة على سعر السترة لو أنها تُرِكت له. ومن ثَمَّ، ربما تعاني الغالبية العظمى من الناس من ذلك التوهم البصري بأن تلك الصناعة الجديدة كانت بلا مقابل.

٤

من المهم بمكان أن نذكر أن تلك التعريفة الجديدة على السترات لن تسفر عن زيادة في الأجور الأمريكية. إنها ستتيح، بالتأكيد، للأمريكيين العملَ في صناعة السترات بمتوسط مستوى الأجور الأمريكية تقريبًا (بالنسبة لعمال يملكون تلك المهارة)، بدلًا من المنافسة في هذه الصناعة على مستوى الأجور البريطانية. لكن، لن تكون هناك زيادة في الأجور الأمريكية بوجه عام نتيجة فرض الرسوم الجمركية؛ وذلك لأنه، كما سبق ورأينا، لن تكون هناك زيادة في عدد الوظائف المتوفرة، ولا زيادة في الطلب على السلع، ولا زيادة في إنتاجية العمل؛ بل إن إنتاجية العمل ستقل بسبب تلك التعريفة الجمركية.

ويحملنا هذا إلى الأثر الحقيقي لحاجز التعريفة الجمركية؛ فعلاوة على أن كل المكاسب الواضحة لهذه الحواجز الجمركية يقابلها خسائر حقيقية على قدر المساواة وإن كانت أقل وضوحًا، تتسبب هذه الحواجز الجمركية في صافي خسارة للبلاد. وعلى عكس ما روَّجت له قرون من الدعاية النفعية والبَلبلة الحيادية، تخفض التعريفة الجمركية مستوى الأجور الأمريكي.

ودعونا نرصد بوضوح كيفية حدوث ذلك. لقد رأينا كيف أن ذلك المبلغ الإضافي الذي يدفعه المستهلِك لقاء شراء سلعة محمية بالتعريفة الجمركية يقلِّل مما يتبقى لديهم للإنفاق على شراء سلع أخرى. ومن ثَمَّ، لا تحقق الصناعة بوجه عام أي مكسب صافٍ على الإطلاق. ولكن نتيجة ذلك الحاجز الاصطناعي المُقام ضد السلع الأجنبية، تَحيد العمالة الأمريكية ورأس المال الأمريكي والأرض الأمريكية عن الصناعات التي تقوم بكفاءة أكبر إلى صناعات تقوم بها بكفاءة أقل. وبالتالي، يقل متوسط إنتاجية العمالة الأمريكية ورأس المال الأمريكي بسبب حاجز التعريفة الجمركية.

وإذا نظرنا إلى الأمر الآن من منظور المستهلك، نجد أنه بفرض التعريفة الجمركية تقل قوته الشرائية. فنظرًا لاضطراره لدفع مبالغ أكبر مقابل السترات وباقي السلع المحمية بالتعريفة الجمركية، يعجز المستهلك عن شراء الاحتياجات الأخرى؛ مما يعني أن القوة الشرائية العامة لدخله قد انخفضت. وسواء كانت النتيجة النهائية لفرض التعريفة الجمركية هو خفض الأجور أو

رفع الأسعار فإن هذا الأمر يعتمد على السياسات النقدية المتبعة. لكن الواضح هو أن التعريفة الجمركية — رغم أنها قد ترفع الأجور عما كانت عليه في الصناعات المحمية — لا بد وأن تؤدي إلى خفض الأجور الحقيقية، وذلك عند أخذ كل الوظائف في الاعتبار.

ولا يمكن لأي عقل اعتبار هذا الاستنتاج متناقضًا فيما عدا العقول التي خرَّبتها تلك الدعاية المضلِّلة على مر الأجيال. فأي نتيجة أخرى تُرجَى من سياسة التوظيف المتعمد لمواردنا من رأس مال وقوة عاملة بطرق أقل كفاءة عن الطرق التي نعرف كيف نستغلها بها؟ وأي نتيجة أخرى ترجى من بناء حواجز مختلقة أمام التجارة والنقل؟

وذلك لأن إقامة حواجز التعريفات الجمركية أشبه بإقامة الجدران الحقيقية. فمن البارز أن أنصار التعريفة الجمركية الحمائية عادةً ما يستخدمون لغة الحرب؛ فهم يتحدثون عن «صد هجوم» المنتجات الأجنبية. والوسيلة التي يقترحون استخدامها لذلك في مجال المالية هي نفسها الوسيلة المستخدمة في أرض المعركة؛ فحواجز التعريفات الجمركية التي تُبنى لصد هذا الهجوم تشبه فخاخ الدبابات، والخنادق، وشبكات الأسلاك الشائكة التي تُنصب لصدِّ محاولات هجوم الجيش الأجنبي المُعادي أو إبطائِها.

ومثلما يُضْطَرُّ الجيش الأجنبي إلى توظيف وسائلَ أغلى ثمنًا للتغلب على هذه العقبات — كاستخدام دبابات أضخم، وأجهزة كشف عن الألغام، وفيالق المهندسين لقطع الأسلاك وخوض الأنهار، وبناء الجسور — ينبغي استخدام وسائل نقل أعلى تكلفة وأكثر كفاءة للتغلب على حواجز التعريفات الجمركية. وهكذا، من ناحية، نحاول تقليل تكلفة النقل بين إنجلترا وأمريكا، أو كندا وأمريكا، ببناء سفن أكثر كفاءة، أو طرق وجسور أفضل، وقطارات شاحنات أفضل. ومن ناحية أخرى، نعوِّض عن ذلك الاستثمار في تطوير كفاءة النقل بفرض تعريفة جمركية على السلع لجعل نقل البضائع أكثر صعوبة من الناحية التجارية مما كان عليه من قبل. وهكذا نقلل تكلفة شحن السترات بمقدار دولار، ثم نرفع التعريفة الجمركية بمقدار دولارين لنمنع شحن السترات من الأساس. وبخفض مقدار الشحنة التي كان شحنها سيحقق أرباحًا، نقلل قيمة الاستثمار في كفاءة النقل.

٥

وقد وصفت التعريفة الجمركية بأنها وسيلة لتحقيق منفعة للمُنتِج على حساب المستهلك؛ وهذا صحيح إلى حدٍّ ما. فهؤلاء الذين يفضلون التعريفة الجمركية لا يفكرون إلا في مصالح المنتجين الذين ينتفعون مباشرةً بفرض هذه الرسوم؛ لكنهم ينسون مصالح المستهلكين الذين يتضررون ضررًا مباشرًا باضطرارهم لدفع هذه الرسوم. لكن من الخطأ التفكير في مسألة التعريفة كما لو أنها تمثل تضاربًا بين مصالح المنتجين كجماعة ومصالح المستهلكين كجماعة مقابلة. صحيح أن التعريفة الجمركية تضر كل المستهلكين، لكن ليس حقيقيًّا أنها تصب في صالح المنتجين جميعًا. فعلى النقيض، كما رأينا لتوِّنا، تساعد التعريفة الجمركية المنتجين المحميين بها على حساب كل المنتجين الأمريكيين الآخرين، وبخاصةٍ مصالح هؤلاء الذين لديهم سوق تصدير محتملة ضخمة نسبيًّا.

وربما يمكننا توضيح هذه النقطة أكثر بمثال مغالًى فيه؛ لنفترض أننا رفعنا حاجز التعريفة الجمركية جدًّا لدرجة أنها باتت باهظة، وبالتالي لم تعد أي واردات تأتي من الخارج على الإطلاق. ولنفترض أنه ترتب على ذلك زيادة أسعار السترات في أمريكا بمقدار ٥ دولارات. ومن ثَمَّ، نظرًا لاضطرار المستهلكين الأمريكيين لدفع ٥ دولارات زائدة مقابل السترة، فإن إنفاقهم سيقل بمقدار خمسة سنتات على عشرات الصناعات الأمريكية الأخرى. (وهذا الرقم فقط لتوضيح المبدأ؛ فالخسارة لن تتوزع على الصناعات بهذا التماثل. وعلاوة على ذلك، ستتضرر صناعة السترات بلا شك بسبب التعريفة الحمائية لصناعات أخرى. لكن بإمكاننا وضع هذه التعقيدات جانبًا الآن.)

والآن، نظرًا لأن الصناعات الأجنبية لم يعد لها أسواق في أمريكا على الإطلاق، فإنها لن تحصل على عملة دولارية، وبالتالي ستعجز عن شراء أية سلع أمريكية على الإطلاق. وسيترتب على ذلك معاناة الصناعات الأمريكية بمعدل يتناسب طرديًّا مع نسبة مبيعاتها السابقة في الخارج. أما أكثر من

سيلحق بهم الضرر، في المقام الأول، فهم المنتجون، مثل منتجي القطن الخام، ومنتجي النحاس، وصُنَّاع ماكينات الخياطة، وصنَّاع الآلات الزراعية، وصُنَّاع الآلات الكاتبة، وما إلى ذلك.

ومع ذلك، فإن التعريفات الجمركية غير المانعة، ستؤدي إلى مثل تلك النتائج، ولكن بدرجة أقل فحسب.

وعليه، فإن أثر التعريفة الجمركية هو تغيير هيكل الإنتاج الأمريكي؛ فهي تغير عدد الوظائف، ونوع الوظائف، والحجم النسبي لصناعة معينة بالمقارنة بغيرها. فتجعل الصناعات التي نتميز بكفاءتنا النسبية فيها أكبر، فيما تجعل الصناعات التي تقل فيها كفاءتنا أقل حجمًا. وبالتالي، فإن المحصلة النهائية هي تقليص الكفاءة الأمريكية، بالإضافة إلى تقليص الكفاءة في البلدان التي كان حجم التبادل التجاري معها أكبر قبل فرض التعريفة الجمركية.

وعلى المدى الطويل، ورغم النقاشات العديدة لمزايا التعريفات الجمركية وعيوبها، لا تمتُّ التعريفة الجمركية بِصلة لمسألة التشغيل. (صحيح أن التغييرات المفاجئة في التعريفة الجمركية سواء بزيادتها أو خفضها يمكن أن تخلق نسبة بطالة مؤقتة، مثلما تفرض تغييرات موازية في هيكل الإنتاج. كما يحتمل أن تتسبب هذه التغييرات المفاجئة في حدوث كساد.) لكنها ترتبط بمسألة الأجور. فعلى المدى البعيد، دائمًا ما تؤدي التعريفة الجمركية إلى خفض القيمة الحقيقية للأجور؛ وذلك بسبب تراجع الكفاءة والإنتاج والثروة.

إذن، فإن كل المغالطات البارزة بشأن التعريفة الجمركية تنبع من المغالطة الأساسية نفسها التي يهتم بها هذا الكتاب؛ إذ تنتج جميعًا عن عدم النظر إلا إلى الآثار المباشرة لسعر تعريفة واحدة على جماعة واحدة من المنتجين وتُغفِل الآثار البعيدة المدى على المستهلكِين جميعًا وعلى باقي المنتجين.

(ها أنا أسمع أحد القراء يسأل: «لِم لا تُحل هذه المشكلة بمنح الحماية الجمركية لكل المنتجين؟» لكن المغالطة هنا هي أن هذا لن يفيد كل المنتجين المحليين بنحو متماثل، ولا يمكن أن يفيد كل المنتجين المحليين الذين تفوق مبيعاتهم مبيعات المنتجين الأجانب: بضرورة الحال سيعاني هؤلاء المنتجون الأكْفاء من تغيُّر القوة الشرائية الناتج عن فرض التعريفة الجمركية.)

٦

فيما يتعلق بموضوع التعريفة الجمركية، ثمة احتراس أخير علينا أن نضعه نصب أعيننا. وهو نفس ذلك الاحتراس الذي رأيناه ضروريًّا عند دراسة آثار الآلات؛ إذ لن نستفيد شيئًا من إنكار أن التعريفة الجمركية تخدم — أو على الأقل يمكن أن تخدم — مصالح مجموعة معينة. صحيح أنها تفيد مصالح هذه المجموعة على حساب الجميع، لكنها تفيدها في النهاية. فإذا فرضنا أن هناك صناعة واحدة فقط هي التي تحصل على حماية جمركية، ففي حين يتمتع أصحاب المصانع والعاملون في هذه الصناعة بجميع مزايا التجارة الحرة في جميع السلع الأخرى التي يشترونها، تستفيد هذه الصناعة كمحصلة نهائية. ومع محاولات مَدِّ مزايا التعريفة الجمركية إلى باقي الصناعات، حتى إلى الأشخاص المنخرطين في الصناعات المحمية جمركيًّا، المنتجون والمستهلكون على حد سواء، يبدءون في المعاناة بسبب الحماية الجمركية للصناعات الأخرى، وربما تسوء أوضاعهم المادية في النهاية بخلاف ما كانت ستكون عليه إذا لم تكن هناك حماية جمركية على أي صناعة على الإطلاق.

لكن لا ينبغي أن ننكر، كما يفعل أنصار التجارة الحرة المتحمسون في أغلب الأحيان، الفوائدَ المحتمَلة لهذه التعريفة الجمركية لجماعات معينة. ولا ينبغي أن ندَّعي، على سبيل المثال، أن خفض التعريفة الجمركية سيُفيد الجميع ولا يضر بأي فئة. فحقيقي أن خفض التعريفة يفيد البلاد إجمالًا، لكن ثمة فئة ستتضرر لا محالة. فتلك الفئات التي كانت تتمتع بالحماية الجمركية المرتفعة سوف تتضرر. وهذا أحد الأسباب التي تجعل فرض الحماية الجمركية أمرًا سلبيًّا من الأساس. لكن وضوح الفكر وصراحته يدفعانِنا إلى الإقرار بأن إلغاء التعريفة الجمركية على منتجات هؤلاء المنتفعين بها سيتسبب في إفلاسهم وتسريح عمالهم (مؤقتًا على الأقل)، وإذا كان العاملون في تلك الصناعات المحمية قد اكتسبوا مهارات متخصصة، فقد يعانون دائمًا، أو إلى حين اكتساب مهارات مكافئة بعد صعوبة. في تتبع آثار التعريفات الجمركية، كما في تتبع تأثير الآلات، علينا أن نحاول رؤية كل الآثار المهمة، قريبة وبعيدة الأجل، على كل الجماعات.

وينبغي أن أضيف في ملحوظة لاحقة بهذا الفصل، أن الحجة المقامة هنا ليست موجهة ضد كل التعريفات الجمركية، بما في ذلك الرسوم التي تُحصَّل كإيرادات، أو للحفاظ على الصناعات اللازمة لأوقات الحروب؛ كما أنها ليست موجهة إلى كل الحجج المدافعة عن التعريفات الجمركية. وإنما موجهة ضد المغالطة المتمثلة في أن التعريفة الجمركية تؤدي في النهاية إلى «توفير فرص عمل»، أو «رفع الأجور»، أو «حماية مستوى معيشة الأمريكيين»؛ فالتعريفة الجمركية لا تؤدي إلى أي شيء من هذا القبيل؛ وفيما يخص الأجور والمستوى المعيشي، فإنها تؤدي إلى النقيض التام. لكن دراسة الرسوم الجمركية المفروضة لأغراض أخرى من شأنها أن تأخذنا بعيدًا عن موضوعنا الحالي.

كما أننا لسنا بحاجة إلى دراسة أثر حصص الاستيراد، وضوابط تداول العملات الأجنبية، والاتفاقات الثنائية والوسائل الأخرى على تقليص التجارة الدولية، أو تحويل مساراتها، أو منعها. مثل هذه الوسائل، بصفة عامة، لها نفس آثار التعريفات الجمركية العالية أو المانعة، إن لم تكن آثارها أسوأ. فهذه الأدوات تخلق مشكلات معقدة، لكن يمكن تتبع نتائجها النهائية بتطبيق نفس المنهج المنطقي الذي طبقناه على حواجز التعريفات الجمركية.

الفصل الثاني عشر

الرغبة المحمومة في التصدير

لا شيء يفوق ذلك التَّوْق المَرضي للصادرات سوى الخوف المرضي من الواردات. من الناحية المنطقية، صحيح أنه ما من شيء يفوق الأمر في عدم اتساقه. على المدى الطويل، يجب أن تتساوى الصادرات والواردات (بالنظر إلى كلتيهما بالمعنى الأوسع، الذي يتضمن مثل تلك البنود «غير المرئية» كنفقات السائحين ورسوم الشحن البحري). إن الصادرات هي التي تسدد ثمن الواردات، والعكس بالعكس. ومن ثَمَّ، كلما زاد حجم الصادرات، فلا بد أن يزداد حجم الواردات، إذا كنا نتوقع أن نحصل على مقابل لصادراتنا. وكلما قل حجم وارداتنا، قَل حجم الصادرات التي يمكننا الحصول عليها. فمن دون واردات، لن تكون هناك صادرات؛ وذلك لأن الأجانب لن تتوافر لديهم الأموال اللازمة لشراء سِلَعنا. وهكذا، حين نقرر خفض حجم وارداتنا، فإننا بذلك نقرر فعليًّا أيضًا خفض صادراتنا؛ وحين نقرر زيادة صادراتنا، فإننا نقرر فعليًّا زيادة وارداتنا.

والسبب وراء ذلك بسيط. حين يبيع مُصدِّر أمريكي سِلَعه لمستورد بريطاني فيدفع له الأخير مقابل السلع بالجنيهات الإسترلينية. لكن المُصدر الأمريكي لا يستطيع استخدام الجنيهات الإسترلينية لدفع أجور العاملين لديه، أو لشراء ملابس زوجته أو شراء تذاكر للمسرح. فلأجل كل هذه الأغراض، يحتاج إلى دولارات أمريكية. ومن ثَمَّ فإن الجنيهات الإسترلينية لن تفيده إلا إذا استخدمها بنفسه لشراء سلع بريطانية أو بيعها لمستورد أمريكي يحتاج إليها لشراء سلع بريطانية. وأيًّا كان ما سيفعله المستورد الأمريكي، لا يمكن إتمام المعاملة إلا بعد دفع مقابل الصادرات الأمريكية بكمية مكافئة من الواردات.

نفس الموقف كان سيحدث إذا تمت المعاملة بالدولار الأمريكي بدلًا من الجنيه الإسترليني؛ فالمستورد البريطاني لم يكن ليستطيع دفع مقابل الصادرات الأمريكية بالدولار الأمريكي إلا إذا كان هناك مُصدِّر بريطاني سابق قد كوَّن رصيدًا دائنًا بالدولار هنا في أمريكا نتيجة صفقة بيع سابقة لنا. باختصار، الصرف الأجنبي هو عمليةُ مُقاصَّةٍ، يجري بمقتضاها، هنا في أمريكا، إلغاء ديون الأجانب الدولارية مقابل أرصدتهم الدائنة الدولارية. وفي إنجلترا، يلغي الدين الإسترليني للأجنبي مقابل رصيده الدائن بالعملة الإسترلينية.

وما من سبب يدفعنا إلى التوغل في التفاصيل التقنية لكل ذلك، والتي يمكن العثور عليها في أي كتاب أكاديمي عن الصرف الأجنبي. لكن تنبغي الإشارة إلى أن المسألة لا تنطوي بطبيعتها على أية جوانب غامضة (رغم ما يلفها دائمًا من غموض)، ولا يختلف ذلك جوهريًّا عما يحدث في التجارة الداخلية؛ فكل منا يجب أن يبيع شيئًا ما، وفي حالة أغلبنا يتمثل هذا الشيء في صورة خدمات وليس سلعًا، للحصول على القوة الشرائية اللازمة للشراء. وتجرى المعاملات التجارية الداخلية بصفة عامة بتسوية الشيكات والاستحقاقات الأخرى بالخصم والإضافة من خلال غرف المقاصة.

صحيح أنه في ظل نظام الذهب الدولي، تسوَّى الفروق بين الواردات والصادرات أحيانًا بشحنات ذهب؛ لكن يمكن تسويتها كذلك بشحنات من القطن أو الصلب أو الخمر أو العطور أو أي سلعة أخرى. الفارق الرئيس هو أن الطلب على الذهب قابل للزيادة بمعدلات غير محددة (ويتمثل جزء من السبب في ذلك في اعتبار الذهب فائضًا نقديًّا دوليًّا، وليس مجرد سلعة)، وأن الدول لا تضع عراقيل مصطنعة أمام الحصول على الذهب مثلما تفعل مع كل شيء آخر. (على الناحية الأخرى، في السنوات الأخيرة، بدأت الدول تضع عراقيل أكثر أمام تصدير الذهب مما تفعل مع تصدير السلع الأخرى، لكن هذه قصة أخرى.)

والآن، نفس الأشخاص الذين يُحتَمَل أن يكونوا أذكياء وعاقلين في التعامل مع موضوع التجارة الداخلية، يتحولون إلى أشخاص عاطفيين مُشَوَّشي الأفكار حين يتعاطون مع موضوعات التجارة الخارجية. ففي هذا الصدد الأخير، التجارة الخارجية، يمكن أن يؤيد هؤلاء أو يذعنون لمبادئَ كانوا يظنون أن

تطبيقها على التجارة الداخلية ضربًا من الجنون. وأحد الأمثلة التقليدية على ذلك هو الاعتقاد بأنه ينبغي على الحكومة تقديم قروضٍ ضخمة للدول الأجنبية بهدف زيادة صادراتها، أيْ صادرات الحكومة، بغضِّ الطرف عما إذا كانت هذه القروض ستُسدد أم لا.

بالطبع، يتعين أن يتاح للمواطنين الأمريكيين إقراض أموالهم للخارج على مسئولياتهم الخاصة؛ ولا ينبغي أن تضع الحكومة أية عراقيل تعسفية في طريق الإقراض الخاص للدول التي لسنا في حالة حرب معها؛ بل وينبغي أن نعطي بسخاء، لأسباب إنسانية بحتة، للأشخاص الذين يمرون بكروب عظيمة أو المهددين بخطر المجاعة. لكن، من الضروري أيضًا أن ندرك ما نفعله بوضوح. فليس من الحكمة أن نتبرع بأموالنا للأجانب، ظانِّين أننا نجري معاملات تجارية براجماتية لأغراض أنانية صرفة؛ إذ من الممكن أن يؤدي ذلك إلى سوء الفهم وسوء العلاقات لاحقًا.

ومع ذلك، من بين الحجج المطروحة دفاعًا عن الإقراض الخارجي الضخم، هناك مغالطة دائمًا ما تتصدر المشهد بالتأكيد. ومفادها أنه حتى في حالة تعثر وعدم سداد نصف (أو كل) القروض التي لبلدان أجنبية، فإن الوضع المالي لبلادنا سيكون أفضل بتقديم هذه القروض، لأنها تعطي قوة دفع هائلة لصادراتنا.

ينبغي أن يكون واضحًا أنه في حالة عدم سداد تلك القروض التي نقدمها لبلدان أجنبية لتمكينها من شراء سلعنا، سنكون قد تبرعنا لتلك البلدان بسلعنا؛ وما من أمة يمكن أن تزداد ثراءً بالتبرع بسلعها، بل إنها تزداد بذلك فقرًا.

ما من أحد يشك في هذه الفرضية عند تطبيقها على المستوى الخاص. على سبيل المثال، إذا أقرضت شركة سيارات رجلًا مبلغ ١٠٠٠ دولار لشراء سيارةٍ سعرها يساوي هذا المبلغ، ثم عجز الرجل عن سداد الدين، فإن شركة السيارات لن تكون أحسن حالًا لأنها «باعت» السيارة؛ إذ إنها خسرت قيمة تكلفة تصنيع السيارة. فإذا كانت تكلفة تصنيع السيارة ٩٠٠ دولار، ولم تسترد الشركة سوى نصف القرض فقط، تكون الشركة بذلك قد خسرت ٩٠٠ دولار مطروحًا منها ٥٠٠ دولار (نصف قيمة القرض)، أو صافي مبلغ ٤٠٠ دولار. وبالتالي، يكون عليها تعويض ما خسرته من القروض المعدمة في التجارة.

فإذا كانت هذه الفرضية بسيطة إلى هذا الحد عند تطبيقها على شركات القطاع الخاص، فلِم يختلط الأمر على الأشخاص بادي الذكاء حين ينطبق على الدولة؟ السبب أننا يجب أن نتتبع المعاملة في أذهاننا عبر بضع مراحل أخرى. في الواقع، قد تُحقق جماعة بعينها مكاسب من وراء ذلك — في حين يخسر بقيتنا.

على سبيل المثال، حقيقي أن الأشخاص المنخرطين حصريًّا أو أساسيًّا في مجال التصدير قد يحققون مكاسب في النهاية نتيجة القروض المعدومة المقدمة للخارج. أما الخسارة التي تتكبدها الدولة جراء هذه المعاملة، فهي مؤكدة ـ لكنها يمكن أن تُوزَّع بطرق يصعب تتبُّعها. تتكبد الجهات الخاصة التي قدمت قروضًا للخارج خسائر مباشرة. وستعوض الخسائر الناتجة عن الإقراض الحكومي من خلال زيادة الضرائب المفروضة على الجميع؛ لكن ستكون هناك خسائر غير مباشرة كثيرة نتيجة تأثير هذه الخسائر المباشرة على الاقتصاد.

وعلى المدى الطويل، ستتضرر التجارة والتشغيل في أمريكا، وليس العكس، بسبب القروض الخارجية التي لم تُسدد. فمقابل كل دولار زائد يحصل عليه المشترون الأجانب لشراء سلعٍ أمريكية، ينقص دولار من المشترين المحليين. وهكذا تتضرر الشركات التي تعتمد على التجارة الداخلية على المدى الطويل بقدرِ ما تستفيد شركات التصدير؛ بل إن ذلك خلق تخوفات كثيرة من أن شركات التصدير ستتضرر في النهاية. على سبيل المثال، باعت شركات تصنيع السيارات الأمريكية حوالي ١٠٪ من إنتاجها في الأسواق الأجنبية قبل الحرب. لم تكن تلك الشركة لتحقق أرباحًا من مضاعفة مبيعاتها في الخارج نتيجة القروض المعدومة إذا خسرت ٢٠ بالمائة، مثلًا، من المبيعات الأمريكية، في الداخل، بسبب زيادة الضرائب المفروضة على المشترين الأمريكيين لتعويض القروض الخارجية المعدومة.

وأكرر أنني لا أقصد بذلك أبدًا أنه ليس من الحكمة تقديم قروضٍ خارجية، وإنما أقصد أنه لا يمكن أن نزداد ثراءً بتقديم قروضٍ معدومة.

وللأسباب ذاتها التي تجعل من الحماقة أن نحفز التصدير تحفيزًا زائفًا بتقديم قروض معدومة أو هبات بلا قيود لدولٍ أجنبية، من الحماقة

كذلك تحفيز التصدير تحفيزًا زائفًا من خلال دعم الصادرات. وبدلًا من تكرار معظم الحجة السابقة، أترك للقارئ تتبع آثار دعم الصادرات كما تتبعت آثار القروض المعدومة. يمثل دعم الصادرات مثالًا واضحًا لمنح الأجنبي شيئًا بلا مقابل، من خلال بيعه سلعًا بمقابل أقل من تكلفة صناعتها. إنها مثال آخر على السعي للثراء بالتبرع بالسلع.

وكلٌّ من القروض المعدومة ودعم الصادرات مثالان آخران على خطأ النظر فقط إلى الآثار المباشرة لتطبيق سياسةٍ ما على جماعات بعينها، وعدم التحلِّي بالصبر أو الذكاء لتتبع الآثار الطويلة المدى لتلك السياسة على الجميع.

الفصل الثالث عشر

أسعار «التعادل»

حسبما يذكِّرنا تاريخ التعريفات الجمركية، تستطيع المصالح الخاصة دائمًا أن تجد أذكى الأسباب لتولى عناية خاصة. فالمتحدثون باسمها يضعون خطة لصالحها؛ هذه الخطة تبدو من الغرابة حتى إن الكُتَّاب من غير ذوي المصالح لا يتعبون أنفسهم بفضحها. لكن المصالح الخاصة تظل تلحُّ على تنفيذ هذه الخطة. فإقرار هذا المقترح كقانون سيُحدث فارقًا كبيرًا في رفاهة هذه المصالح حتى إنها لتتمكن من تعيين خبراء اقتصاديين مُحنَّكِين و«خبراء علاقات عامة» للترويج لذلك المخطط لصالحها. فيستمع العامة إلى الحجة تكرارًا، مقترنة بكم هائل من الإحصاءات والمخططات والمنحنيات والدوائر البيانية المبهرة، حتى إنهم سرعان ما يتقبلونها. وحين يدرك الكُتاب غير المنتفعين أخيرًا أن خطر إقرار تلك الخطة حقيقي، يكون الأوان قد فات عادةً؛ إذ لا يكون بإمكانهم في بضعة أسابيع الإلمام بجوانب الأمر بإنعام كتلك العقول الموظفة التي كانت تكرس وقتها بالكامل لذلك الموضوع لسنوات؛ فيُرمَون بالجهل، وبأنهم من نوعية الأشخاص الذين يجرُءون على إنكار البدهيات.

يفيد هذا الطرح التاريخي العام كتاريخ لفكرة أسعار التعادل للمنتجات الزراعية. فقد نسيت تاريخ أول ظهور لتلك الفكرة في مشروع قانون؛ لكن مع مجيء الاتفاق الجديد عام ١٩٣٣، تحولت الفكرة إلى مبدأ راسخ، ثم أُقِرَّت كقانون، ومع توالي السنين، كشفت العواقب الغريبة لذلك القانون عن نفسها، وسُنَّت تلك العواقب في صيغة قوانين هي الأخرى.

وقد سيقت الحجة المؤيدة لأسعار التعادل على النحو التالي تقريبًا: الزراعة إحدى الصناعات الأكثر أساسية وأهمها؛ لذا يجب الحفاظ عليها بأي

ثمن. وعلاوة على ذلك، يعتمد رخاء الجميع على رخاء المزارع؛ فإذا لم يجد القوة الشرائية لشراء المنتجات اللازمة لصناعته، فستضعف الصناعة. وقد كان ذلك سببَ ما حدث من انهيار في عام ١٩٢٩، أو على الأقل سبب فشلنا في التعافي منه. فقد انهارت أسعار المنتجات الزراعية، فيما انخفضت أسعار المنتجات الصناعية انخفاضًا ضئيلًا. فكانت النتيجة عجْزَ المزارعين عن شراء المنتجات الصناعية، وتسريح العمال في المدن وعجزهم عن شراء المنتجات الزراعية؛ وراح الكساد ينتشر في حلقات مفرغة متزايدة الاتساع. ولم يكن هناك سوى حل واحد بسيط؛ ألا وهو، إعادة أسعار المنتجات الزراعية إلى مستوى متعادل مع أسعار الأشياء التي يشتريها المزارعون. وقد كان ذلك التعادل قائمًا خلال الفترة من ١٩٠٩ إلى ١٩١٤، حين كان المزارعون موسرين. لذا يجب استعادة هذه العلاقة المتعادلة بين الأسعار والحفاظ على ديمومتها.

لكن تناول الغرابات التي انطوى عليها هذا القرار المعقول بالتفصيل سيستغرق منا وقتًا طويلًا، وسيبعدنا عن نقطتنا الأساسية؛ فما من سبب منطقي يدعو إلى اعتبار أن علاقة بعينها بين الأسعار سادت في سنة أو فترة معينة علاقة مقدسة، أو اعتبارها طبيعية بالضرورة إلى حدٍّ أكبر من تلك السائدة في أي فترة أخرى. حتى وإن كانت طبيعية في وقتها، فأي سبب يدعو إلى افتراض ضرورة الحفاظ على تلك العلاقات بين الأسعار كما هي لجيل آخر رغم ما يطرأ من تغيرات هائلة على ظروف الإنتاج والطلب في الوقت نفسه؟ لم يقع الاختيار على الفترة من العامين ١٩٠٩ إلى ١٩١٤ كأسس للتعادل جزافًا. فمن حيث الأسعار النسبية، كانت تلك إحدى أفضل الحقب للزراعة في تاريخنا بأكمله.

فلو كانت تلك الفكرة تنطوي على أي جدية أو منطق، لَجرى تطبيقها في أرجاء العالم. فإذا كان من اللازم الحفاظ على ديمومة العلاقة السعرية بين المنتجات الزراعية والمنتجات الصناعية التي كانت سائدة في الفترة من أغسطس ١٩٠٩ إلى يوليو ١٩١٤، فلِم لا نحافظ على العلاقة السعرية بين كل السلع الأخرى؟ فسعر السيارة الشيفروليه المكشوفة، موتور ٦ سلندر، كان يبلغ ٢١٥٠ دولارًا في عام ١٩١٢، أما سعر السيارة ماركة شيفروليه الصالون والمعدلة إلى حد لا يقارن، فكان يبلغ ٩٠٧ دولارات في عام ١٩٤٢: وبتعديل

السعر وفقًا للتعادل على نفس أساس تعديل المنتجات الزراعية، فسيصبح سعر هذه السيارة الأخيرة ٣٢٧٩ دولارًا في عام ١٩٤٢. وكان سعر رطل الألومنيوم خلال الفترة من ١٩٠٩ إلى ١٩١٣ يبلغ في المتوسط ٢٢,٥ سنتًا؛ فيما بات سعرها في أوائل عام ١٩٤٦، ١٤ سنتًا، لكن بتعديل السعر على أساس التعادل، يكون ٤١ سنتًا.

أكاد أسمع من يصيح قائلًا إن هذه المقارنات غير منطقية، لأن الجميع يعرفون أن السيارات الحالية تتفوق من كل النواحي، إلى حد لا يضاهى، على السيارات في عام ١٩١٢، علاوة على أن تكلفة إنتاجها أقل كثيرًا، وأن الأمر نفسه ينطبق على الألومنيوم. هذا صحيح تمامًا. لكن، لم لا يتحدث أحدكم عن تلك الزيادة المذهلة في القدرة الإنتاجية لكل فدانٍ زراعي؟ خلال فترة الخمس سنوات من ١٩٣٩ إلى ١٩٤٣، كان فدان الأرض الزراعية يطرح ٢٦٠ رطلًا من القطن في المتوسط في الولايات المتحدة مقارنة بـ ١٨٨ رطلًا في المتوسط في الخمس سنوات من ١٩٠٩ إلى ١٩١٣. وقد انخفضت تكاليف إنتاج المنتجات الزراعية إلى حد كبير بفضل الاستخدام الفعَّال للمخصِّبات الكيميائية، والسلالات المعدلة من البذور، وزيادة الميكنة — الجرارات التي تعمل بالوقود وماكينة تقشير الذرة وآلة جني القطن. «في بعض المزارع الكبرى التي باتت مميكنة بالكامل، وتعمل مثل هذه المزارع على أساس الإنتاج بالجملة، وهي لا تتطلب سوى ثُلث أو خُمس العمالة اللازمة لإنتاج نفس مقدار المحاصيل التي كانت تنتجها قبل سنوات قليلة.»[١] إلا أن دعاة أسعار «التعادل» يتجاهلون كل ذلك.

إن رفض تعميم هذا المبدأ في كل بلدان العالم ليس الدليل الوحيد على أنه ليس خطة اقتصادية تهدف إلى تحقيق الصالح العام، وإنما مجرد وسيلة لدعم مصلحة خاصة. فمن الأدلة الأخرى على ذلك أنه حين ترتفع أسعار المنتجات الزراعية عن «نقطة التعادل» أو حين تدفعها سياسات الحكومة إلى الارتفاع، لا يطالب تكتل المزارعين في الكونجرس بخفض هذه الأسعار إلى نقطة التعادل، أو استرداد مقابل هذه الزيادة من الدعم. فهذه قاعدة تعمل في اتجاه واحد فقط.

٢

لندع كل هذه الاعتبارات جانبًا، ونعُد إلى المغالطة الرئيسية التي تهمنا هنا على وجه الخصوص. إنها تلك الحجة القائلة بأن في حالة حصول المزارع على أسعار أعلى مقابل منتجاته، سيتمكن من شراء مزيدٍ من السلع الصناعية؛ ومن ثَمَّ سيساهم في ازدهار الصناعة ويعزز التشغيل الكامل. وبالطبع، لا تهتم هذه الحجة بما إذا كانت أسعار المنتجات الزراعية عند «نقطة التعادل».

ومع ذلك، يتوقف كل شيءٍ على السبب المؤدي لزيادة الأسعار. فإذا كانت ناتجة عن حالة انتعاش عامة، أو ناتجة عن زيادة ازدهار النشاط التجاري، أو زيادة الإنتاج الصناعي، أو زيادة القوة الشرائية لعمال المدن (وليس نتيجة التضخم)، فمن الممكن بالتأكيد أن يقابلها زيادة في الرفاهة والإنتاج، ليس للمزارعين فحسب، وإنما للجميع. لكن ما نتحدث عنه هنا هو ارتفاع أسعار المنتجات الزراعية نتيجة تدخل الحكومة. وثمة طرق عدة للقيام بذلك. فمن الممكن أن تُفرَض الزيادة السعرية بإصدار بيان، وهذه أقل الطرق فاعلية. ويمكن أن تنجم عن استعداد الحكومة لشراء كل المنتجات الزراعية التي تُعرض عليها بسعر التعادل؛ ويمكن أن تنجم عن إقراض الحكومة للمزارعين أموالًا كافية على محاصيلهم ليحبسوا المحاصيل عن السوق إلى أن تصل أسعارها إلى نقطة التعادل أو سعر أعلى؛ ويمكن أن تنجم عن فرض الحكومة قيودًا على حجم المحاصيل؛ ويمكن أن تنتج — مثلما يحدث غالبًا في الواقع — عن مزيج من هذه الأساليب. لكننا الآن سنفترض ببساطة أن الزيادة السعرية تحدث، بغض الطرف عن الوسيلة التي تنتج عنها.

فما النتيجة؟ يحصل المزارعون على أسعار أعلى مقابل منتجاتهم؛ ومن ثَمَّ تزداد قوتهم الشرائية. وهكذا يصبحون أكثر رفاهةً، ويشترون مزيدًا من المنتجات الصناعية. وهذا ما يراه هؤلاء الذين لا ينظرون إلا إلى الآثار الآنية للسياسات على الجماعات المتأثرة مباشرة بها.

لكن هناك نتيجة أخرى، ليست أقل حتميةً. لنفترض أن بوشل القمح الذي كان سيباع قبل تطبيق تلك السياسة مقابل دولار واحد، ارتفع ثمنه

بموجب هذه السياسة إلى ١٫٥٠ دولار. وهكذا، يحصل المزارع على ٥٠ سنتًا إضافية في بوشل القمح. لكن العامل في المدينة، بسبب نفس هذا التغير، يدفع مبلغ الخمسين سنتًا الزائدة في سعر بوشل القمح في صورة زيادة في سعر الخبز. وينطبق الأمر ذاته على المنتجات الزراعية الأخرى. وبالتالي، فإن زيادة القوة الشرائية للمزارع عندئذ بمقدار ٥٠ سنتًا، والتي تمكنه من شراء مزيدٍ من المنتجات الصناعية، سيقابلها تراجع بنفس المقدار في القوة الشرائية للعامل؛ مما سينعكس سلبًا على مشترياته من المنتجات الصناعية. وفي المحصلة النهائية، لم تستفد الصناعة شيئًا بوجه عام؛ إذ إن خسائرها في مبيعات المدن تضاهي بدقة مكاسبها في مبيعات الريف.

هناك بالطبع تغير في معدلات هذه المبيعات؛ فلا شك أن مبيعات صُنَّاع الآلات الزراعية وشركات البيع بالتجزئة التي تتلقى طلبات العملاء وتوصلها عبر البريد تتحسن؛ بينما تتراجع مبيعات المتاجر التنويعية في المدن.

لكنَّ الأمر لا ينتهي عند هذا الحد. فعاقبة تطبيق هذه السياسة لا تقتصر على عدم تحقيق أي مكسب صافٍ، وإنما تؤدي كذلك إلى صافي خسارة؛ إذ إنها لا تعني فقط انتقال القوة الشرائية من المستهلكين في الحضر، أو من عموم دافعي الضرائب، أو من كليهما، إلى المزارع، بل تؤدي أيضًا إلى خفض إنتاج السلع الزراعية لرفع الأسعار. وهذا يمثل تدميرًا للثروة. ويعني تقلص حجم الغذاء المتاح للاستهلاك. وتتوقف كيفية تدمير الثروة على الطريقة المنتهجة لرفع الأسعار. فقد يعني تدميرًا ماديًّا فعليًّا للإنتاج الزراعي، كحرق حبوب البن في البرازيل. وقد يعني فرض قيود على عدد الفدادين الزراعية، كما جاء في خطة قانون التعديل الزراعي الأمريكي. وسندرس آثار بعض هذه الطرق حين نأتي لتناول مسألة الضوابط الحكومية على السلع على نطاقٍ أوسع.

لكن قد نشير هنا إلى أن المزارع حين يقلص إنتاج القمح للوصول بسعر القمح إلى نقطة التعادل، فإنه ربما يحصل فعلًا على سعرٍ أعلى مقابل كل بوشل قمح، لكنه في المقابل يقلل إنتاجه ومبيعاته من بوشلات القمح. فيترتب على ذلك عدم ارتفاع دخله بالتناسب مع أسعاره؛ حتى إن بعض أنصار أسعار التعادل يدركون ذلك، فيستغلونه كحجة للمضي في الإصرار على تحقيق «تعادل الدخل» للمزارعين. لكن ما من سبيل لتحقيق ذلك إلا بإعانة مالية على حساب

دافعي الضرائب. بعبارة أخرى، دعم المزارعين لا يؤدي إلا إلى تقليل القوة الشرائية لعمال المدن، بل ولغيرها من الجماعات بمقدار أكبر.

٣

ثمة حجة داعمة لأسعار «التعادل» ينبغي التعامل معها قبل أن ننتهي من هذا الموضوع؛ هذه الحجة يطرحها بعض من أنصار أسعار التعادل الأرفع ثقافةً؛ حيث يقرون صراحة قائلين: «نعم، إن الحجج الاقتصادية لصالح أسعار التعادل غير سليمة منطقيًّا. فمثل هذه الأسعار امتياز خاص لكنه يُفرَض على المستهلك. لكن، أليست التعريفة الجمركية فرضًا على المزارع؟ ألا يضطر إلى دفع أسعارٍ أعلى مقابل السلع الصناعية بسببها؟ ما من فائدة من فرض تعريفة جمركيّة تعويضية على المنتجات الزراعية، لأن أمريكا دولة مصدِّرة للمنتجات الزراعية (تفوق الصادرات الأمريكية من المنتجات الزراعية وارداتها). ومن ثَمَّ، يُعد نظام سعر التعادل بالنسبة للفلاح مقابلًا للتعريفة الجمركية. فهو الطريقة الوحيدة لمعادلة الأمور.»

كان للمزارعين الذين طالبوا بأسعار التعادل شكوى مشروعة؛ فقد أضرت التعريفات الجمركية الحمائية بهم أكثر مما كانوا يدركون. وبتقليص الواردات الصناعية، قلت الصادرات الزراعية الأمريكية كذلك؛ لأن ذلك الإجراء حرم الدول الأجنبية من الحصول على المقابل الدولاري اللازم للحصول على منتجاتنا الزراعية، كما أفضت إلى فرض تعريفات جمركية انتقامية في بلدان أخرى. ومع ذلك، لن تصمد أمام أي اختبار لحقيقتها. فهي خاطئة حتى فيما تنطوي عليه من بيان للوقائع. فما من تعريفة جمركية عامة مفروضة على كل المنتجات «الصناعية» أو على كل المنتجات غير الزراعية؛ إذ إن هناك عشرات الصناعات المحلية أو الصناعات التصديرية التي لا تخضع للحماية الجمركية. فإذا كان على العامل أن يدفع سعرًا أعلى مقابل الأغطية أو المعاطف الصوفية بسبب التعريفة الجمركية، فهل يُعوَّض عن ذلك بإجباره على دفع سعر أعلى كذلك مقابل الملابس القطنية أو المواد الغذائية؟ أم إنه يُسرق مرتين؟

يقول البعض، دعونا نُسوِّ الأمور بفرض حماية جمركية على الجميع.

لكنَّ ذلك بالغ الصعوبة ومستحيل. حتى لو افترضنا أن المشكلة يمكن أن تُحل فعليًّا — بفرض تعريفة جمركية لأجل (س)، رجل صناعة يواجه منافسةً أجنبية؛ ودعم مالي لـ (ص)، رجل صناعة يصدر منتجاته — فمن المستحيل أن تحمي أو تدعم الجميع «بإنصاف» أو على حد سواء. سينبغي علينا أن نمنح الجميع نفس النسبة المئوية (أم نفس المبلغ بالدولار؟) من الحماية الجمركية أو الدعم، ولن نتمكن أبدًا من التأكد مما إذا كنا ندفع مرتين لبعض الجماعات أو نغفل عن دفعات مع جماعات أخرى.

لكن بفرض أن بإمكاننا حل هذه المشكلة الكبيرة، ما الفائدة من وراء ذلك؟ فمن سيستفيد حين يقدم جميعنا دعمًا بعضنا لبعض؟ أي مكسب سيتحقق حين يخسر الجميع بزيادة الضرائب المفروضة نفس مقدارِ ما سيحصل عليه من الدعم أو الحماية الجمركية؟ كان ينبغي أن نضيف فقط جيشًا من البيروقراطيين عديمي الفائدة لتنفيذ البرنامج، جميعهم لا يكترث بالإنتاج.

كان بإمكاننا حل المسألة بسهولة، على الناحية الأخرى، بإلغاء كل من نظامَي سعر التعادل ورسم الحماية الجمركية. وفي الوقت ذاته، هذان النظامان عاجزان عن موازنة أي شيء. فالنظام المشترك يعني أن المزارع س ورجل الصناعة ص سيحققان مكاسب على حساب الشخص المنسي ع.

وهكذا، ها هي المزايا المزعومة لخطة أخرى تتبخر بمجرد تتبعنا آثارها المباشرة على جماعة بعينها ونتائجها البعيدة المدى على الجميع.

الفصل الرابع عشر

إنقاذ الصناعة س

تعج ردهات الكونجرس بممثلين عن الصناعة س، إن الصناعة س متعثرة؛ إنها تندثر؛ ولا مفر من إنقاذها؛ ولا يمكن إنقاذها إلا بفرض تعريفة جمركية أو زيادة سعرية أو دعم مادي. فلو أنها تُركت للاندثار، سيُسرَح العاملون فيها. وستكسد تجارة أصحاب العقارات التي يعيشون فيها والبقالين والجزارين وبائعي الملابس الذين يتعاملون معهم ودور السينما التي يرتادونها، وسينتشر الكساد في حلقات متزايدة الاتساع. لكن إذا أُنقِذَت الصناعة س، بإجراء فوري من الكونجرس — فحينئذٍ ستتمكن من شراء الآلات التي تنتجها الصناعات الأخرى، وستزداد أعمال العاملين بها؛ والذين بدورهم سيدفعون تجارة الجزارين والخبازين وصناع المصابيح النيون إلى الازدهار، وهكذا، ينتشر الرخاء في دوائر متزايدة الاتساع.

من الواضح أن هذا ليس إلا نموذج معمَّمٌ للوضع الذي كنا نتناوله في الفصل السابق؛ لكن الحديث هناك كان عن الزراعة؛ إلا أن هناك عدد لا نهائي من الصناعات س. وتعد صناعتا الفحم والفضة مثالين من أبرز الأمثلة على مثل هذه الصناعات. ولإنقاذ صناعة الفضة تَسبب الكونجرس في ضرر هائل، وكانت إحدى الحجج المؤيدة لخطة الإنقاذ تقول بأنها ستدعم «الشرق». وكان من النتائج الفعلية لتلك الخطة التسبب في انكماشٍ اقتصادي في الصين، التي كانت تطبق نظام قاعدة الفضة، ودفعها إلى التخلي عن هذا النظام. اضطرت وزارة الخزانة الأمريكية لحيازة كميات كبيرة من الفضة غير الضرورية، بأسعار غير معقولة تفوق كثيرًا أسعار السوق، وتخزينها في خزيناتها. ربما تحققت الأهداف السياسية الجوهرية لـ «سيناتورات الفضة» كذلك، بجزء

بسيط من الضرر والتكلفة، وذلك بدفع دعم مالي سخيٍّ لأصحاب المناجم أو للعاملين لديهم، لكن الكونجرس والدولة لم تكن لتقر بسرقة مفضوحة على هذا النحو لو لم تكن مقترنةً بذلك الهراء الأيديولوجي المخادع بشأن «الدور الجوري للفضة في العملة الوطنية.»

أما لحماية صناعة الفحم، فقد مرر الكونجرس قانون جافي، الذي يجيز لملاك المناجم، بل يجبرهم على، التآمر فيما بينهم على عدم بيع الفحم بأقل من حدٍّ أدنى معين من الأسعار تحدده الحكومة. ورغم أن الكونجرس قد بدأ تثبيت «سعر» الفحم، ما لبثت الحكومة أن وجدت أنها تُثَبِّت ٣٥٠,٠٠٠ سعر مختلف للفحم (وذلك بسبب اختلاف الأحجام، ووجود آلاف المناجم، والشحن لآلاف الوجهات المختلفة، بالسكك الحديدية والشاحنات والسفن والصنادل).[١] ومن بين الآثار المترتبة على هذه المحاولة لإبقاء أسعار الفحم فوق مستوى السوق التنافسية، التعجيل من اتجاه المستهلكين إلى إحلال مصادر أخرى للطاقة أو الحرارة محل الفحم — مثل النفط، والغاز الطبيعي والطاقة الكهرومائية.

٢

لكن هدفنا هنا ليس تقصِّي كل النتائج المترتبة على جهود إنقاذ صناعات معينة على مر التاريخ، وإنما تقصِّي قليلٍ من النتائج المهمة التي لا بد أنها نتجت بالضرورة عن جهود إنقاذ صناعةٍ ما.

ربما تتردد مزاعم بأن تأسيس صناعة بعينها، أو الحفاظ عليها، واجب لأسباب عسكرية؛ أو أن صناعة بعينها قد دُمِّرت نتيجةً لأن الضرائب أو معدلات الأجور فيها لا تتناسب مع نظيرَيْها في صناعات أخرى؛ أو أن المرافق الحكومية مُجبَرة على العمل بأسعار أو رسوم للعامة لا تتيح لها تحقيق هامش ربح. وربما تُسوَّغ مثل هذه المزاعم في حالة بعينها، وربما لا تُسوَّغ. على أية حال، ليست هذه المزاعم هي شغلنا الشاغل هنا. فمحور اهتمامنا هنا هو تلك الحجة التي تساق دفاعًا عن إنقاذ صناعة بعينها والقائلة بأن ترك تلك الصناعة

١ شهادة دان إيتش ويلر، مدير شعبة الفحم القاري. جلسات الاستماع التي أجراها الكونجرس حول تمديد العمل بقانون الفحم القاري لعام ١٩٣٧.

لتنحسر أو تندثر بفعل قوى المنافسة الحرة (والتي يُعرِّفها المتحدثون باسم تلك الصناعة دائمًا بأنها منافسة حرة وفوضوية ووحشية وقاسية وبربرية)، فإنها ستُقوِّض معها الاقتصاد العام، وأن التدخل لإنقاذها سيعود بالفائدة على الجميع.

ما نتحدث عنه هنا هو تعميم للحجة المطروحة تأييدًا لتحقيق أسعار التعادل للمنتجات الزراعية أو لفرض رسوم الحماية الجمركية لصناعات مختلفة. وتنطبق الحجة المَسوقة ضد التدخل لرفع الأسعار — بالطبع — ليس على المنتجات الزراعية فقط، وإنما على أي منتج آخر؛ تمامًا مثلما تنطبق أسباب معارضة فرض رسوم الحماية الجمركية على كل الصناعات.

لكنْ هناك دائمًا خطط مختلفة لإنقاذ صناعات بعينها. وثمة نوعان رئيسيان لمثل هذه المقترحات بالإضافة إلى تلك التي تناولناها بالفعل، وسنلقي نظرة سريعة على هذين النوعين. النوع الأول يزعم أن الصناعة (س) «شديدة الازدحام» ويحاول منع دخول مزيد من الشركات أو العاملين فيها. أما النوع الثاني، فيدَّعي أن الصناعة (س) تحتاج إلى دعم ماديٍّ حكومي.

فإذا كانت الصناعة (س) مكتظة فعليًّا مقارنةً بصناعات أخرى، فإنها لن تحتاج إلى تشريع قسري يمنع عنها رءوس الأموال الجديدة أو الْتحاق عمال جدد بها. فرأس المال الجديد لا يتجه إلى الصناعات التي تتجلى عليها أمارات الاندثار. كما أن المستثمرين لا يسعون بحماس وراء الصناعات التي ترتفع المخاطر فيها إلى أقصى درجة وتقل العوائد إلى أدنى مستوى. وكذلك لا يتجه العمال، حين تكون لديهم بدائل أفضل، إلى الصناعات التي تتسم بأقل مستوًى للأجور، ولا تكون احتمالات الاستقرار الوظيفي فيها مبشِّرة.

فإذا أُبعدت رءوس الأموال أو العمالة الجديدة عن الصناعة (س) قسرًا، مع ذلك، سواء بالاحتكار، أو النقابات الاحتكارية للمنتجين، أو بسياسات نقابية، أو بالقانون؛ فإنها تجرِّد رأس المال أو العمالة من حرية الاختيار؛ ومن ثَمَّ تجبِر المستثمرين على وضع أموالهم في صناعات لا تبدو فيها العوائد على الاستثمار مبشِّرة مقارنة بها في الصناعة (س). كما تجبِر العمال على الالتحاق بصناعات تنخفض فيها معدلات الأجور والفرص عما كان من الممكن أن يجدوه في الصناعة (س) المضطربة حسبما يُزعم. باختصار، مثل هذا الإجراء

يعني توظيف كلٍّ من رأس المال والعمالة توظيفًا أقل كفاءة مما لو أتيح له حرية الاختيار. وهذا يعني بالتالي انخفاض الإنتاج الذي سينعكس في انخفاض متوسط مستوى المعيشة.

هذا الانخفاض في مستوى المعيشة سيَنتج إمَّا عن انخفاض متوسط الأجور عما كان سيكون عليه في أحوال أخرى، أو عن ارتفاع متوسط تكلفة المعيشة، أو عن كليهما. (وتعتمد النتيجة الدقيقة المترتبة على ذلك على السياسة النقدية المتبَعة.) بتطبيق هذه السياسات التقييدية، ربما تظل الأجور والعوائد على الاستثمار في الصناعة (س) أعلى مما ستكون عليه بخلاف ذلك؛ لكن الأجور والعوائد على الاستثمار ستنخفض في صناعات أخرى أكثر مما كانت ستصير عليه بخلاف ذلك، وهكذا تستفيد الصناعة (س) وحدها على حساب الصناعات الأخرى.

٣

وستترتب نتائج مشابهة لذلك عن أي محاولة لإنقاذ الصناعة (س) بإعانة مالية مباشرة من المال العام. فهذا لن يكون إلا نقلًا للثروة أو الدخل إلى الصناعة (س)؛ حيث سيخسر دافعو الضرائب بنفس مقدارِ ما سيحققه المَعنيون بتلك الصناعة من مكاسب. وفي واقع الأمر، تتمثل الميزة الرائعة للإعانة المالية، من منظور العامة، في أنها تبيِّن هذه الحقيقة. لن يكون هناك مجال كبير للبَلْبلة الفكرية التي تقترن بالحجج المؤيدة للتعريفات الجمركية وتثبيت حد أدنى للأسعار أو للاستبعاد الاحتكاري.

فمن الواضح في حالة الإعانة المالية أن دافعي الضرائب يخسرون بالتأكيد بقدرِ ما تُحقق الصناعة (س) من مكسب. وينبغي أن يكون من الواضح بنفس الدرجة أنه، نتيجةً لذلك، صناعات أخرى لا بد وأن تخسر ما ستكسبه الصناعة (س)؛ إذا يجب أن تدفع تلك الصناعات جزءًا من الضرائب المستخدمة في دعم تلك الصناعة (س). وهكذا، يتبقى للمستهلكين دخلٌ أقل كثيرًا للإنفاق على الاحتياجات الأخرى، نظرًا لما يُفرض عليهم من ضرائب لأجل دعم الصناعة (س). وبالتأكيد يُسْفر ذلك عن تضاؤل حجم الصناعات الأخرى في المتوسط عما كانت ستكون عليه خلاف ذلك لكي تصبح الصناعة (س) أكبر حجمًا.

لكن عواقب الإعانة المالية لا تقتصر على نقل الثروة أو الدخل، أو تضاؤل الصناعات الأخرى في المجمل بمقدار توسُّع الصناعة (س)؛ بل أضِف إلى ذلك (وهنا تعمُّ الخسارة الناتجة على الأمة بأكملها) استبعادَ رأس المال والعمالة عن صناعات يوظِّفان فيها بكفاءة أعلى، ليتحوَّلا إلى صناعات يوظِّفان فيها بكفاءة أقل. وهكذا يقل إنتاج الثروة. وفي النهاية، ينخفض متوسط مستوى المعيشة مقارنةً بما كان يمكن أن يصير عليه في ظروف مغايرة.

٤

هذه النتائج متأصلة في واقع الأمر في كل الحجج المطروحة لدعم الصناعة (س). فالصناعة (س) تنكمش أو تندثر بادِّعاء ممثِّليها. هنا، قد يسأل أحدهم: لِم ينبغي التدخل لإنقاذها؟ ففكرة أنَّ توسُّع الاقتصاد يقتضي بالضرورة اتساع كل الصناعات في الوقت نفسه، فكرةٌ خاطئة إلى حد بالغ. فلِكَي تحظى صناعات جديدة بالفرصة للنمو بسرعة كافية، من الضرورة بمكان أن ندع بعض الصناعات القديمة للتقلص أو الاندثار؛ بل يجب أن تُترك لذلك المصير من أجل تحرير رأس المال والعمالة اللازمَين للصناعات الحديثة. فلو كنا حاولنا التدخل للإبقاء على تجارة العربات التي تجرُّها الخيول، لكُنا تَسبَّبْنا بذلك بالتأكيد في إبطاء نمو صناعة السيارات وكل الصناعات الأخرى القائمة عليها. وبالتالي، كنا سنتسبب في خفض إنتاج الثروة وتخلف الاقتصاد والتقدم العلمي.

ومع ذلك، فإننا نفعل الشيء ذاته عند محاولتنا منع أي صناعة من الاندثار لحماية العمالة المدربة عليها أو رأس المال المستثمَر فيها. وقد يبدو من المفارقة بالنسبة إلى بعضنا أنه لِأَجْل عافية أي اقتصاد ديناميكي، من الضروري ترْك الصناعات المحتضَرة للاندثار بقدرِ ما هو ضروري أن يتاح للصناعات الناشئة النمو. فالعملية الأولى ضرورية من أجل تحقيق الثانية. فمن الحماقة أن تحاول الحفاظ على الصناعات الآيلة إلى الزوال بقدرِ ما هو من الحماقة أن تحاوِل الحفاظ على طرق الإنتاج التي عفا عليها الزمان: في الواقع، هذان التعبيران يصفان الأمر نفسه. يجب أن تحل طرق الإنتاج المطوَّرة باستمرار محل الطرق القديمة؛ ذلك إذا أردنا أن نلبِّي احتياجاتنا القديمة ورغباتنا الحديثة بسلع ووسائل أفضل.

الفصل الخامس عشر

كيفية عمل نظام الأسعار

ربما يلخِّص موضوع هذا الكتاب في العبارة الآتية: عند دراسة آثار أي مقترَح اقتصادي، يجب أن نتقصَّى النتائج الآنية والنتائج بعيدة المدى، وأن نتقصَّى العواقب الأولية، وكذلك العواقب الثانوية، وأن نتقصَّى آثاره على الجميع مثلما نتقصَّى آثاره على جماعات بعينها. وبالتالي، من الحماقة والتضليل أن نركز اهتمامنا على نقطة واحد فقط — أن ندرس، على سبيل المثال، ما يحدث في صناعة واحدة دون الأخذ في الاعتبار ما يحدث في كل الصناعات. تنبع أهم المغالطات الاقتصادية من هذه العادة الكسولة اللحوح المتمثِّلة في التفكير في صناعة أو عملية محددة بمعزلٍ عن أي شيء آخر. وتهيمن هذه المغالطات ليس فقط على دعاوى الناطقين الرسميين باسم المصالح الخاصة، وإنما كذلك على دعاوى بعضٍ من الخبراء الاقتصاديين الذين يعتقد الناس أنهم واسعو الاطِّلاع.

تقوم مدرسة «الإنتاج من أجل الاستخدام لا من أجل الربح» في جوهرها على مغالطة الفصل، وتهاجم هذه المدرسة نظام الأسعار المَعيب بحسب ادعائها. ويقول أتباع هذه المدرسة إن مشكلة الإنتاج محلولة. (هذا الخطأ المدوِّي، كما سنرى، هو نقطة انطلاق معظم أصحاب الأفكار العجيبة بخصوص العملة وحُواة «مشاركة الثروة».) إن مشكلة الإنتاج محلولة؛ لقد حلها العلماء وخبراء الكفاء، والمهندسون، والتقنيون. فبإمكانهم أن ينتجوا أي شيء يخطر ببالك تقريبًا بكميات ضخمة وغير محدودة من الناحية العملية. لكن، للأسف، العالم لا يحكمه المهندسون الذين لا يفكرون إلا في الإنتاج، وإنما رجال الأعمال الذين لا يفكرون إلا في الربح. يُصْدر رجال الأعمال أوامرهم للمهندسين، وليس العكس. وسيُنتج رجال الأعمال هؤلاء أيَّ شيء ما داموا سيحققون ربحًا من

وراء ذلك. لكن ما إن تصبح صناعةُ ذلك الشيء عديمةَ الجدوى، يتوقف رجال الأعمال الأشرار على الفور عن إنتاجها؛ حتى وإن لم تُلبَّ احتياجات الناس منها، وحتى إذا كان العالم يطالِب بالمزيد منها.

تنطوي هذه الرؤية على كثيرٍ جدًّا من المغالطات لدرجةٍ يستحيل معها الكشف عنها جميعًا في نفس الوقت. لكن الخطأ المحوري، كما أشرنا، ينبثق من النظر إلى صناعةٍ واحدة، أو حتى عدة صناعات بالدور، كما لو أن كلًّا منها تقوم مستقلةً عن الأخرى؛ فوجود كل صناعة من تلك متصلٌ بالصناعات الأخرى، وكل قرار مهم يُتخذ في إحداها يؤثر ويتأثر بالقرارات المتخَذة على مستوى الصناعات الأخرى.

وبإمكاننا فَهْم ذلك بنحو أفضل إذا فهمنا المشكلة الأساسية التي ينبغي على قطاع الأعمال بصفة عامة حلُّها. ولتبسيط الأمر لأقصى حدٍّ ممكن، دعونا ننظر إلى المشكلة التي تواجه أي شخص يوضع في موقف روبنسون كروزو في جزيرته المهجورة. في البداية، يبدو أن احتياجاته لا حصر لها؛ فالأمطار تغمره، وأوصاله ترتعد من البرد، ويقاسي من الجوع والعطش. إنه يحتاج إلى كل شيء: إلى ماء يشربه، وطعام يأكله، وسقف يقي رأسه، وملاذ يقيه من الحيوانات، ونار، ومكان ناعم يتمدد عليه. ومن المستحيل أن يلبِّي كل هذه الاحتياجات في وقتٍ واحد، فهو لا يملك الوقت أو الطاقة أو الموارد. وبالتالي، يجب أن يلبِّي أكثر احتياجاته إلحاحًا على الفور. ولنقُل أن أكثر ما يعاني منه هو العطش. فيحفر مكانًا في الرمال لجمع مياه الأمطار، أو يبني ماعونًا كيفما اتفق. وما إن يوفر موردًا صغيرًا للمياه، عليه أن يتجه إلى العثور على طعام قبل محاولة تحسين مورد المياه. يمكنه محاولة الصيد؛ لكن لا يستطيع فعل ذلك دون خيط وخطَّاف أو شبكة، وبالتالي عليه أن يصنع أيًّا منهما. لكن كل شيء يفعله يؤخره أو يمنعه عن القيام بشيء آخر أقل إلحاحًا، وبالتالي فإن المشكلة التي تواجهه باستمرار هي البدائل المختلفة لتوظيف وقته ومجهوده.

أما إذا كانت عائلة سويسرية بأكملها في هذا الوضع، فربما كان حل هذه المشكلة أسهل عليها. فرغم أن لديها أفواهًا أكثر عليها أن تسد جوعها، فإن لديها سواعد أكثر للعمل. ومن ثَمَّ، تستطيع العائلة ممارسة تقسيم العمل وتخصيصه. فيتولى الأب أمر الصيد، وتتولى الأم إعداد الطعام، ويجمع الأطفال

الحطب. لكنْ حتى العائلة لا يسعها تخصيص فرد واحد منها للقيام بنفس الشيء لعدد لا نهائي من المرات، بغض الطرف على مدى الإلحاحية النسبية لتلك الحاجة المشتركة التي يلبيها، وإلحاحية الاحتياجات الأخرى التي لم تلبَّ بعدُ. فحين ينتهي الأطفال من جمع كومة من الحَب، لا يمكنهم أن يعودوا مرة أخرى إلى العمل على إمداد هذه الكومة بمزيد من الحطب؛ فسرعان ما سيُرسَل أحد الأطفال، لنقُل مثلًا، لجلب مزيدٍ من الماء. وهكذا، تواجه العائلة كذلك مشكلة مستمرة في الاختيار بين البدائل المختلفة لتوظيف جهدها؛ وإذا فرضنا أن العائلة حالفها الحظ بما يكفي للحصول على بنادق ووسيلة للصيد وقارب وبلطات ومناشير وما إلى ذلك، فإنها ستواجه مشكلة الاختيار بين بدائل توظيف الجهد ورأس المال. وهكذا سيعتبر من الحماقة إلى حد لا يوصف أن يشكو فرد العائلة المسئول عن جمع الحطب من أنه كان بالإمكان أن يجمعوا مزيدًا من الحطب لو كان أخوه ساعده طيلة اليوم، بدلًا من صيد السمك الذي كان ضروريًّا لإعداد الغداء للعائلة؛ إذ إنه من البديهي في حالة وجود فرد أو أسرة على مثل هذه الجزيرة المعزولة أن ينمو عملٌ معين بعينه على حساب الأعمال الأخرى.

أحيانًا ما توصف مثل هذه الأمثلة المبسَّطة على نحو ساخر بـ «اقتصاد روبنسون كروزو». وللأسف، الأشخاص الأكثر سخرية من هذه الأمثلة هم الأكثر احتياجًا لها، والذين يعجِزون عن فهم المبدأ المعين الموضح حتى في هذا الشكل البسيط، أو الذين يُضيعون ذلك المبدأ تمامًا حين يشرعون في دراسة التعقيدات المحيرة التي تنطوي عليها المجتمعات الاقتصادية الحديثة العظمى.

٢

والآن دعونا نتحول إلى دراسة مثل هذا المجتمع. كيف تُحل مشكلة الاختيار بين بدائل توظيف العمالة ورأس المال، لتلبية آلاف الاحتياجات والرغبات المختلفة بدرجات مختلفة من الإلحاحية، في مثل هذا المجتمع؟ إنها تُحل من خلال نظام الأسعار على وجه التحديد؛ أي تُحل عبر العلاقات دائمة التغير بين تكلفة الإنتاج والأسعار والأرباح.

تُثبَّت الأسعار من خلال العلاقة بين العرض والطلب، وهذا يؤثر بدوره على العرض والطلب. حين يزيد طلب الناس على سلعة بعينها، يكونون على استعداد لدفع مقابل أكبر للحصول عليها؛ فيرتفع السعر، وبالتالي تزداد الأرباح التي يجنيها مصنِّعو تلك السلعة. ونظرًا لأن تصنيع هذه السلعة بات مربحًا أكثر من تصنيع ما دونها، يوسِّع مصنِّعوها إنتاجهم منها، وينجذب مزيد من الناس إلى هذه الصناعة. وعندئذٍ، تؤدي زيادة العرض إلى خفض السعر وخفض هامش الربح، إلى أن ينخفض هامش الربح من تلك السلعة مرة أخرى إلى المستوى العام للأرباح (مع أخذ المخاطر المتصلة في الاعتبار) في الصناعات الأخرى. أو ربما يتراجع الطلب على هذه السلعة؛ أو قد يزداد عرضها إلى حدٍّ ينخفض عنده سعرها إلى مستوًى تكون معه الأرباح المحقَّقة من تصنيعها أقل من الأرباح التي يمكن تحقيقها بتصنيع سلع أخرى؛ أو ربما تكون هناك خسارة حقيقية في تصنيعها. في هذه الحالة، يتوقف المنتجون «الحديُّون»، أي الأقل كفاءةً في الإنتاج أو الذين يعملون بأعلى تكلفةٍ للإنتاج، عن العمل. وهكذا، يقتصر إنتاج السلعة على المنتجين الأكثر كفاءة الذين يعملون بتكاليف أقل. وبالتالي يتراجع عرض السلعة، أو على الأقل يتوقف عن الزيادة.

هذه العملية هي أصل الاعتقاد بأن تكلفة الإنتاج هي التي تحدد الأسعار. وهذا المعتقد، المطروح بهذا الشكل، خاطئ. فالأسعار يحددها العرض والطلب. والطلب يحدده مدى شدة إقبال الناس على السلعة وما ينبغي عليهم دفعه في مقابل الحصول عليها. وصحيح أن تكلفة الإنتاج لها دور جزئي في تحديد العرض. لكن لا يمكن لتكلفة إنتاج السلعة في الماضي أن تحدد قيمتها، فهذا يعتمد على العلاقة الحالية بين العرض والطلب. لكن توقعات رجال الأعمال بشأن تكلفة إنتاج السلعة في المستقبل، وسعرها في المستقبل، ستُحدِّد مقدار إنتاجيتهم منها؛ مما يؤثر على العرض في المستقبل. ولذلك هناك توجُّه مستمر نحو معادلة سعر السلعة بالتكلفة الحدية للإنتاج، لكن ليس بسبب أن التكلفة الحدية للإنتاج تؤثر مباشرة على السعر.

وهنا، يمكن تشبيه نظام القطاع الخاص بآلاف الآلات، ولكلٍّ منها أداة تحكُّم شبه أوتوماتيكية، إلا أن هذه الآلات وأدوات التحكم فيها مترابطة جميعًا وتؤثر بعضها في بعض، وبالتالي فإنها تعمل فعليًّا وكأنها آلة واحدة عملاقة.

لا بد أن معظمنا لاحظ جهاز التحكم الأتوماتيكي في السرعة في المحركات البخارية، وعادة ما يتكون هذا الجهاز من كرتين أو ثقلين يعملان بقوة الطرد المركزي. فعند زيادة سرعة المحرك، تبتعد هاتان الكرتان بسرعة عن القضيب الذي تتصلان به وبالتالي تضيقان أو تغلقان الصمام الخانق الذي يتحكم في سحب البخار، ومن ثَمَّ يبطئ المحرك. على الناحية الأخرى، إذا كان المحرك يعمل بمعدل أبطأ من اللازم، ترتخي الكرتان فيتسع الصمام الخانق، وتزداد سرعة المحرك. ومن ثَمَّ فإن الابتعاد عن السرعة المطلوبة يُحرك القوى التي تعمل على تصحيح ذلك الابتعاد.

وهذه بالضبط الآلية التي ينظم بها عرض آلاف السلع المختلفة في ظل القطاع الخاص التنافسي. فحين يزداد طلب الناس على سلعة، تؤدي طلبات شرائهم التنافسية إلى زيادة سعر السلعة؛ مما يؤدِّي بدوره إلى زيادة أرباح منتجي السلعة، فيحفزهم ذلك على زيادة الإنتاج. كما يؤدي ذلك أيضًا إلى تخلي آخرين عن المنتجات التي كانوا يصنِّعونها قبل ذلك، والتحول إلى تصنيع ذلك المنتج الذي سيدرُّ عليهم عائدًا أعلى. لكن هذا يؤدي إلى زيادة عرض تلك السلعة في نفس الوقت إلى حدٍّ يقل معه عرض سلعٍ أخرى. وبالتالي، يقل سعر هذه السلعة مقارنة بأسعار منتجاتٍ أخرى، ويتلاشى ذلك الحافز للزيادة النسبية في إنتاجها.

وعلى النحو ذاته، إذا قل الطلب على منتج، يقل سعره والربح المحقق من صناعته، فيتراجع إنتاجه.

وهذا التطور الأخير هو ما يخوِّف هؤلاء الذين لا يفهمون «نظام الأسعار» الذي ينتقدونه؛ إذ إنهم يتهمون نظام الأسعار بأنه يؤدي إلى الندرة. فيسألون ساخطين: لِم يتوقف المصنِّعون عن إنتاج الأحذية عندما لا يعود إنتاجها مربحًا؟ لِم ينبغي أن يبحثوا عن مكاسبهم فقط؟ لِم ينبغي ألا يتحركوا إلا أينما توجههم السوق؟ لِم لا يستفيدون من القدرات الكاملة للعمليات التقنية الحديثة في إنتاج الأحذية؟ ويخلُص فلاسفة نمط «الإنتاج من أجل الاستخدام» إلى أن نظام الأسعار والقطاع الخاص ليسا إلا شكلًا من اقتصاد الندرة.

وتنبع هذه الأسئلة والاستنتاجات من مغالطة النظر إلى كل صناعة بمعزل عن الصناعات الأخرى؛ مغالطة النظر إلى الشجرة وتجاهل الغابة.

إن إنتاج الأحذية ضروري حتى نقطة معينة. فمن الضروري على حدٍّ سواء أن ننتج معاطف وقمصان وسراويل ومنازل ومحاريث ومجارف ومصانع وجسورًا وألبانًا وخبزًا. فمن الحماقة أن نستمر في مراكمة أكوام من الأحذية الفائضة، لمجرد أننا نستطيع ذلك، بينما ما تزال هناك مئات الاحتياجات الملحَّة غير المشبَعة.

أما في أي اقتصادٍ متوازن، يمكن أن تتوسع صناعة بعينها على حساب صناعات أخرى؛ ذلك أنه في لحظة، تكون عوامل الإنتاج محدودة. ولا يمكن لأي صناعة أن تتوسع إلا بتحويل العمال والأرض ورأس المال لها، والتي كانت ستُوظَّف في صناعات أخرى بخلاف ذلك. وحين تتقلص صناعة بعينها، أو تتوقف عن زيادة إنتاجها، فإن هذا لا يعني بالضرورة أن هناك تراجُعًا نهائيًّا في الإنتاج الكلي. فالتقلص في هذه المرحلة ربما يحرر العمال ورأس المال لإتاحة توسُّع صناعات أخرى. ولذلك، من الخطأ أن نخلُص إلى أن تقلُّص الإنتاج في خطٍّ واحد يعني بالضرورة تقلُّصًا في إجمالي الإنتاج.

باختصار، كل شيء ينتج على حساب شيء آخر سابق. حتى تكاليف الإنتاج نفسها، في الواقع، يمكن أن تُعرَّف بالأشياء التي يُتخلى عنها (الفراغ والاستمتاع والمواد الخام التي يمكن استخدامها في عدة بدائل محتملة) من أجل تصنيع منتج بعينه.

وعليه، فإنه من الضروري لعافية أي نظام اقتصاد ديناميكي أن تترك الصناعات الآيلة للزوال إلى مصيرها، مثلما ينبغي أن يدعم نمو الصناعات النامية. وذلك لأن الصناعات الآيلة للاندثار تتغوَّل على العمالة ورأس المال اللذين ينبغي أن يحررا من أجل مساعدة الصناعات الآخذة في النمو. ونظام الأسعار المذموم ذلك هو وحده الذي يحل المشكلة البالغة التعقيد، المتمثلة في تحديد مقدار عشرات الآلاف من السلع والخدمات المختلفة التي ينبغي أن تُنتج بالتناسب بعضها مع بعض. هذه المعادلات المربكة من كل النواحي الأخرى تُحل بنحو شبه تلقائي بفعل نظام الأسعار والأرباح والتكاليف. فهذا النظام يحل تلك المعادلات بنحو أفضل إلى حد لا يضاهى مما تستطيع أي جماعة من البيروقراطيين حلها. ذلك أنها تُحل عبر نظام يُحدِّد في ظله المستهلكُ الطلبَ، ويعبِّر بنفسه يوميًّا عن احتياجاته ورغباته؛ في حين يحاول البيروقراطيون

حل هذه المعادلات بتحديدِ ما يرونه مناسبًا للمستهلكين، وليس ما يريده المستهلكون أنفسهم.

لكن برغم أن البيروقراطيين لا يستوعبون النظام شبه التلقائي للسوق، فإنهم منشغلون به دائمًا؛ إذ إنهم يحاولون دائمًا تحسينه أو تصحيح مساره، وعادةً ما يكون ذلك لمصلحة بعض جماعات الضغط المنتجِبة. وسنعرض فيما يلي من فصول إلى بعض النتائج المترتبة على تدخلات البيروقراطيين.

الفصل السادس عشر

استقرار أسعار السلع

غالبًا ما تفشل المحاولات لرفع أسعار سلع معينة فوق مستويات أسعار السوق الطبيعية فشلًا كارثيًّا ومدويًا، حتى أن جماعات الضغط رفيعة المستوى والبيروقراطيون، الذين تمارس عليهم هذه الجماعات ضغطها، نادرًا ما يجاهرون صراحةً بهذا الهدف. فعادةً ما تكون أهدافهم المعلنة — ولا سيما عند بداية اقتراح تدخُّل الحكومة — أبسط وأكثر معقولية.

فيصرحون قائلين إنهم لا يريدون رفع سعر السلعة (س) ارتفاعًا دائمًا عن مستواه الطبيعي. ويعترفون قائلين إن ذلك من شأنه أن يظلم المستهلكين؛ لكن مبيعات هذه السلعة الآن صارت أقل بكثير من مستواها الطبيعي؛ والمنتجون لا يستطيعون كسب قُوتَهم. فإذا لم نتدخل فورًا، فسيفلس هؤلاء؛ وعندئذٍ ستتشح تلك السلعة، وسيكون على العملاء دفع أسعار خيالية من أجل الحصول عليها؛ وتلك الصفقات الرائعة التي يعقدها المستهلكون اليوم ستكلفهم أثمانًا باهظة بعد ذلك. فالسعر المنخفض المؤقت في الوقت الحالي لا يمكن أن يستمر. لكن لا يسعنا أن ننتظر ما يطلق عليه قوى السوق الطبيعية، أو قانون العرض والطلب الأعمى، لتصحيح الموقف. وذلك لأننا إذا انتظرنا، فستنهار أعمال المنتجين وسندخل في حالةِ ندرة عظيمة. لذا يجب أن تتخذ الحكومة إجراءً. فكل ما نريد فعله هو تصحيح هذه التقلبات العنيفة الغاشمة في الأسعار. نحن لا نحاول زيادة الأسعار؛ وإنما نحاول دفعها إلى الاستقرار.

ثَمَّة طرق عدة عادةً ما تُقتَرَح للقيام بذلك؛ وتتمثل إحدى أكثر هذه الطرق شيوعًا في تقديم قروضٍ للمزارعين لتمكينهم من حبس محاصيلهم عن السوق.

تلقى مثل هذه القروض تشجيعًا في الكونجرس لأسباب تبدو معقولة لمعظم السامعين؛ إذ يقال لهم إن المحاصيل الزراعية تغرق السوق في وقت واحد خلال موسم الحصاد؛ وهذا هو بالضبط الوقت الذي تنخفض فيه الأسعار إلى أقل مستوًى لها، فيستغل المضاربون ذلك ويشترون المحاصيل بأنفسهم ويخزوننها لبيعها بأسعار أعلى عندما يقل الغذاء مرة أخرى. فيوصى بأن معاناة المزارعين ينبغي أن تُوقَف، وأنهم من ينبغي أن يستفيد من ارتفاع متوسط الأسعار وليس المضاربون.

لا تستند هذه الحجة على نظرية أو تجربة. وهؤلاء المضاربون الذي يَلقون قدرًا كبيرًا من المَذَمَّة ليسوا أعداءً للمزارعين، بل إن وجودهم ضروري لرفاهة المُزارع. فلا بد من وجود شخص يتحمَّل مخاطر تقلبات أسعار المنتجات الزراعية. وفي عصرنا الحديث، المضاربون المحترفون هم من يتحملون هذه المخاطر في الواقع بشكل أساسي. وبوجه عام، كلما زادت كفاءة هؤلاء المضاربين في العمل لمصلحتهم الخاصة، زاد دعمهم للمزارعين. ذلك لأن قدرة المضاربين على التنبؤ بالأسعار في المستقبل تتناسب طرديًّا مع قدرتهم على خدمة مصالحهم. لكن كلما زادت دِقَّتهم في التنبؤ بالأسعار المستقبلية، قل عنف هذه التقلبات في الأسعار أو حِدتها.

حتى إذا أغرق المزارعون السوق بمحصول القمح في شهر واحد من السنة، فليس بالضرورة أن يقل سعر القمح في ذلك الشهر عن سعره في أي شهر آخر (بعيدًا عن بدل تكاليف التخزين). ذلك أن المضاربين، أملًا في تحقيق ربح، يُجْرون معظم علميات الشراء في ذلك الوقت، فيستمرون في الشراء حتى يرتفع السعر لمستوًى لا يرون عنده مزيدًا من فرص الربح المستقبلي. وسيبيع المضاربون ما خزَّنوه من المحاصيل في أي وقت يرون فيه أن هناك احتمالات للخسارة المستقبلية. فينتج عن ذلك استقرار أسعار السلع الزراعية على مدار السنة.

على وجه التحديد، نظرًا لأن هناك فئة مضاربين تتحمل المخاطر، لا يضطر المزارعون والطحَّانون إلى تحمل أية مخاطر؛ إذ يستطيع المزارعون والطحانون حماية أنفسهم من خلال الأسواق. لذلك في الظروف العادية، حين يؤدي المضاربون عملهم جيدًا، تتوقف الأرباح التي يحققها المزارعون

والطحَّانون بصفة أساسية على مهارتهم وبراعتهم في الزراعة والطحن، وليس على تقلبات السوق.

وتُظهر التجربة الفعلية أن متوسط أسعار القمح والمحاصيل الأخرى غير المعرَّضة للتلف تبقى ثابتة على مدار العام، فيما باستثناء تلك الزيادة السعرية كبدلٍ لتكاليف التخزين ورسوم التأمين. في الواقع، بعض الدراسات الدقيقة تُظهر أن متوسط الارتفاع الشهري في الأسعار بعد موسم الحصاد لا يكفي تمامًا لتغطية رسوم التخزين، وبالتالي يدعم المضاربون المزارعين في واقع الأمر. بالطبع، لا يقصد المضاربون فعل ذلك؛ وإنما ينتج ذلك ببساطة عن ميلهم المثابر للإفراط في التفاؤل. (ويبدو أن هذا الميل يصيب رواد الأعمال في بعض المساعي التنافسية: إذ إنهم — كفئة — دائمًا ما يدعمون المستهلكين، على النقيض من نواياهم. والأمر نفسه ينطبق حيثما وُجدت توقعات لتحقيق مكاسب من المضاربة. ومثلما يخسر المشتركون في اليانصيب — كفئة — أموالهم لأن كلًّا منهم يطمع بنحو غير مبرر في الفوز بواحدة من الجوائز الكبرى القليلة، يُقدر أن إجمالي قيمة رأس المال والعمالة التي تستثمر في التنقيب عن الذهب والنفط تفوق إجمالي قيمة الذهب والنفط المستخرجَين.)

٢

ومع ذلك، يختلف الوضع عند تدخل الدولة إما بشراء محاصيل المزارعين بنفسها وإما بإقراضهم المال اللازم لحبس محاصيلهم عن السوق. وأحيانًا ما يحدث ذلك تحت مسمى الحفاظ على «مستوى الحبوب المخزونة». لكن تاريخ الأسعار والتأخير السنوي في إنزال المحاصيل للسوق يظهر أن الأسواق الحرة الخاصة المنظمة تؤدي هذه الوظيفة جيدًا بالفعل، كما رأينا. حين تتدخل الحكومة، تتحول المحافظة على مستوى الحبوب المخزونة، في واقع الأمر، إلى لعبة سياسية؛ إذ يُشجَّع المزارعون، بأموال دافعي الضرائب، على منع محاصيلهم عن السوق بكميات كبيرة. ونظرًا لرغبة السياسيين الذين يضعون هذه السياسة، أو البيروقراطيين الذين ينفذونها، في ضمان الاحتفاظ بأصوات المزارعين في الانتخابات، فإنهم يُعلون دائمًا ما يطلقون عليه «السعر

المنصف» للمنتجات الزراعية على السعر الذي تقرُّه ظروف العرض والطلب. وهذا يؤدي إلى تراجع الشراء. وبالتالي، عادةً ما تؤدي سياسة المحافظة على «مستوى الحبوب المخزونة» إلى انقلاب الأوضاع، حيث تُحبَس كميات مفرطة من المحاصيل عن السوق؛ مما يؤدي إلى ضمان ارتفاع الأسعار مؤقتًا عن مستواها في الظروف الطبيعية، لكن فعل ذلك يؤدي لاحقًا إلى انخفاض الأسعار كثيرًا عن مستواها في الظروف العادية؛ وذلك لأن العجز المفتعل في سنة بعينها بحبس جزء من المحاصيل عن السوق، يعني وجود فائض في السنة التالية.

إن تناول ما حدث فعليًّا بالتفصيل عند تنفيذ ذلك البرنامج على القطن الأمريكي، على سبيل المثال، سيحملنا بعيدًا عن موضوعنا. فقد خزَّنَّا محصول عامٍ كامل. ودمَّرنا السوق الخارجية للقطن الأمريكي؛ وشجعنا على زراعة القطن في بلدان أخرى إلى حد هائل. ورغم أن المعارضين لسياسة التقييد والقروض توقعوا تلك النتيجة، فعند حدوثها فعليًّا، رد البيروقراطيون المسئولون عن حدوثها بأن ذلك كان سيحدث على أية حال.

وذلك لأن سياسة القروض عادة ما تقترن بسياسة تقييد للإنتاج، أي سياسة ندرة، أو تؤدي إليها حتمًا. في كل مسعى تقريبًا لتحقيق الاستقرار في أسعار السلع، تُقدَّم مصالح المنتجين؛ والهدف الحقيقي من وراء ذلك هو زيادة فورية في الأسعار. ولتحقيق ذلك، عادةً ما يُفرض قيد نسبيٌّ على الإنتاج على كل مُنتجٍ خاضع لهذا الضابط. لكن هذه السياسة لها عدة آثارٍ سيئة مباشرة. فبفرضٍ أن هذا القيد يمكن أن يُفرَض على نطاق عالمي، فإن هذا سيؤدي إلى انخفاض إجمالي الإنتاج العالمي؛ وسيقل مقدار ما يُتاح للمستهلكين من ذلك المُنتَج عما كان قبل فرض القيد على إنتاجها. كما تقل الثروة العالمية. فنظرًا لإجبار المستهلكين على دفع أسعارٍ أعلى من المعتاد مقابل الحصول على المنتج، يقل إنفاقهم على المنتجات الأخرى.

٣

عادةً ما يرد أنصار سياسات التقييد بأن هذا الانخفاض في الإنتاج هو ما يحدث على أية حال في ظل اقتصاد السوق. لكن هناك اختلافًا جوهريًّا، كما

سبق ورأينا في الفصل السابق. في ظل اقتصاد السوق التنافسية، المنتجون غير الأكفاء، الذين ينفقون تكلفة عالية على عملية الإنتاج، هم من يتوقفون عن العمل حين تهبط الأسعار. وفي حالة السلع الزراعية، المزارعون الأقل كفاءة، أو الذين لا يملكون إلا معدات هزيلة، أو أصحاب الأراضي الأقل خصوبة، هم من يفلسون. أما المزارعون الأقدر الذين يملكون أفضل الأراضي الزراعية، فلا يحتاجون إلى تقييد إنتاجهم. على العكس، إذا كان انخفاض الأسعار علامة على انخفاض متوسط تكلفة الإنتاج، والتي تنعكس في صورة زيادة العرض، فإن إفلاس المزارعين الحديين أصحاب الأراضي الزراعية الحديَّة يتيح المجال للمزارعين الأكْفاء أصحاب الأراضي الزراعية الجيدة لزيادة إنتاجهم. ومن ثَمَّ، قد لا يكون هناك تقلُّص بأي شكل في إنتاج السلعة على المدى الطويل. وحينئذٍ تُنتَج السلعة وتباع بسعرٍ أقل دائمًا.

فإذا كانت هذه هي المحصِّلة، فإن إمداد المستهلكين من هذه السلعة سيظل كما كان من قبل. لكن نتيجةً للسعر الأقل، سيتوفر لديهم مبلغ من المال، لم يكن يتوفَّر لهم قبل ذلك، يمكنهم إنفاقه على أشياءَ أخرى. ومن ثَمَّ، وهكذا تتحسن الأوضاع المادية للمستهلكين إلى حدٍّ واضح. كما أن زيادة إنفاقهم في اتجاهات أخرى توفر مزيدًا من فرص العمل في مجالات أخرى؛ مما يؤدي حينها إلى استيعاب المزارعين الحديين السابقين في مهنٍ أخرى تكون جهودهم فيها أكثر إثمارًا وكفاءةً.

بالعودة إلى خُطَط التدخل الحكومي، يعني فرضُ قيد نسبي موحد، من ناحية، عدمَ السماح للمنتجين الأكفاء الذين يعملون بتكاليف منخفضة بطرح كل الإنتاج الذي بإمكانهم إخراجه بسعر منخفض. ويعني من الناحية الأخرى، أن المنتجين غير الأكْفَاء الذين يعملون بتكاليف مرتفعة سيحافظون على سير أعمالهم بنحو صوريٍّ. ومن شأن ذلك أن يرفع متوسط تكلفة إنتاج السلعة؛ وهكذا تقل كفاءة إنتاجها عما كانت ستصير عليه في الظروف العادية. وهكذا، يستمر المنتجون الحديُّون غير الأكفاء الذين يحافظون على أعمالهم على هذا النحو الصوري في تعطيل الأراضي والعمالة ورأس المال، التي كان يمكن استثمارها بنحو أكثر كفاءةً وتحقيقًا للربح في استخدامات أخرى.

لا فائدة من المجادلة بأن ذلك ناتج عن خطة التقييد على الأقل ارتفعت

أسعار المنتجات الزراعية و«زادت القوة الشرائية للمزارعين». لكنهم حصلوا عليها بتجريد المستهلكين الحضريين من نفس مقدار القوة الشرائية. (وقد ناقشنا هذا الأمر بالتفصيل من قبل في نقاشنا لأسعار التعادل.) إنَّ منْح المزارعين أموالًا مقابل تقييد إنتاجهم، أو منحهم مبلغًا ماليًّا مكافئًا للإنتاج المقلَّص افتعالًا، لا يختلف عن إجبار المستهلكين أو دافعي الضرائب على دفع أموال لأشخاصٍ لعدم قيامهم بأي شيء على الإطلاق. ففي كلتا الحالتين، يكتسب المنتفعون من مثل هذه السياسات «قوة شرائية». لكن في كلتا الحالتين كذلك هناك طرف آخر يخسر نفس مقدار القوة الشرائية. ويتمثل إجمالي الخسارة على المجتمع في خسارة الإنتاج، نظرًا لأن الحكومة تدعم أشخاصًا مقابل عدم الإنتاج. وهكذا، نظرًا لتراجع المعروض للجميع، ونظرًا لعدم كفاية الإنتاج للجميع، لا بد أن تنخفض الأجور والدخول الحقيقية إما بخفضها ذاتها، وإما بارتفاع تكاليف المعيشة.

لكن في حالة القيام بمحاولة للحفاظ على ارتفاع أسعار السلع الزراعية مع عدم فرض تقييد مفتعل على الإنتاج، ستستمر فوائض الإنتاج غير المبيعة من السلعة المرتفعة السعر في التكدس إلى أن تنهار سوقها في النهاية إلى حد يتجاوز كثيرًا مما كان سيحدث إذا لم يُفعَّل برنامج التحكم في الإنتاج أبدًا؛ أو ربما يتوسع المنتجون غير الخاضعين لبرنامج تقييد الإنتاج في الإنتاج توسعًا مهولًا، يشجعهم على ذلك الارتفاع المفتعل في الأسعار. وهذا ما حدث في برنامجي تقييد إنتاج المطاط في بريطانيا وتقييد إنتاج القطن في أمريكا. وفي كلتا الحالتين، وصل انهيار الأسعار في النهاية إلى حد كارثي ما كانت لتصل له أبدًا من دون مخطط تقييد الإنتاج. وهكذا تتسبب الخطة، التي بدأ تنفيذُها بشجاعة كبيرة من أجل «استقرار» الأسعار والأوضاع، في اضطراب أكبر إلى حد لا يُقارن بما كان من الممكن أن تفعله قوى السوق الحرة.

بالطبع، ستتجنب الضوابط الدولية على السلع التي تُقترَح اليوم كل هذه الأخطاء، حسبما يُقال لنا. فهذه المرة سَتُثبَّت الأسعار، وسيكون ذلك مُنصفًا لكلٍّ من المنتجين والمستهلكين. وستتفق الدول المنتجة والمستهلكة على هذه الأسعار المنصفة؛ وذلك لأنه لن يكون هناك مجال للمغالاة من أي طرف. وسوف تتضمن الأسعار الثابتة بالضرورة مخصصات وتوزيعات عادلة

للإنتاج والاستهلاك بين الدول، لكن المتشائمين وحدهم سيتوقعون وقوع خلافات دولية غير لائقة حول هذا الشأن. أخيرًا، بفعل هذه المعجزة العظمى، سيتحول عالمُ ما بعد الحرب الذي هيمنت عليه الضوابط والإلزامات العالمية الفائقة إلى التجارة العالمية «الحرة»!

لست متأكدًا مما يقصده المخططون الحكوميون بالتجارة الحرة في هذا السياق على وجه الدقة، لكن بإمكاننا أن نكون واثقين من بعض الأشياء التي لا يقصدونها. فهُم لا يقصدون حرية الأشخاص العاديين في الشراء والبيع، أو الإقراض والاقتراض، بأي أسعار أو معدلات يريدونها أو حيثما وجدوا ذلك أكثر إدرارًا للربح. ولا يقصدون حرية المواطن البسيط بزراعة ما يشاء من محاصيل، وأن يروح ويغدو كما يشاء، ويستقر أينما أراد، وأن يأخذ معه رأس ماله ومتعلقاته. وفي اعتقادي أنهم يقصدون بذلك حرية البيروقراطيين في تسوية تلك الأمور نيابةً عنه؛ ويخبرونه بأنه إذا أطاع هؤلاء البيروقراطيين خانعًا فسيُكافأ بارتفاع مستوى معيشته. لكن إذا نجح المخططون في ربط فكرة التعاون الدولي بفكرة بهيمة الدولة وسيطرتها على الحياة الاقتصادية، فسيبدو أن الضوابط الدولية المستقبلية تتبع نفس نهج الماضي، وفي هذه الحالة سيتراجع مستوى معيشة المواطن البسيط وتتقلص حرياته.

الفصل السابع عشر

تدخُّل الحكومة لتثبيت الأسعار

لقد رأينا بعض الآثار المترتبة على الجهود الحكومية لتثبيت أسعار السلع فوق المستويات التي كانت الأسواق الحرة ستوصلها إليها في ظروف مغايرة. دعونا الآن ننظر إلى بعض نتائج محاولات الحكومة لتثبيت أسعار السلع تحت مستوياتها الطبيعية في السوق.

تقوم كل الحكومات تقريبًا بهذه المحاولات الأخيرة في أوقات الحرب في يومنا هذا. ونحن لن نتطرق إلى الحكمة وراء تثبيت الأسعار في أوقات الحروب. ففي حالة الحرب الشاملة، يكون الاقتصاد بأكمله تحت سيطرة الدولة، ومناقشة التعقيدات التي كان سينبغي أخذها في الاعتبار سيحملنا بعيدًا جدًّا عن المسألة الرئيسية التي يتناولها هذا الكتاب. لكن إستراتيجية تثبيت الأسعار في وقت الحرب، سواءٌ كانت إستراتيجية حكيمة أم لا، تستمر في كل البلدان تقريبًا لفترات طويلة على أقل تقدير بعد انتهاء الحرب، أي حين يكون المبرر الأصلي لاستحداثها قد انتهى.

دعونا نرَ أولًا ما يحدث عندما تحاول الحكومة تثبيت سعر سلعة واحدة، أو مجموعة صغيرة من السلع، عند مستوًى أقل من السعر الذي كان سيُحدد في السوق التنافسية الحرة.

فحين تحاول الحكومة تثبيت حد أقصى لأسعار بضع سلع، وعادةً ما تختار ضروراتٍ أساسية بعينها، على أساس أنه من الضرورة البالغة أن يتمكن الفقراء من الحصول عليها بتكلفة «معقولة». ولنقُل إن السلع المختارة لهذا الغرض هي الخبز والحليب واللحوم.

وستُساق الحجة لصالح خفض أسعار تلك السلع على نحو أشبه بما يلي. إذا تركنا اللحم (مثلًا) تحت رحمة السوق الحرة، فإن السعر سيرتفع بفعل العطاءات التنافسية؛ ومن ثَمَّ لن يتمكن من شرائه سوى الأغنياء. وهكذا، لن يحصل الناس على اللحم تبعًا لحاجتهم إليه، وإنما تبعًا لقوَّتهم الشرائية. فإذا خفضنا سعره، فسيحصل الجميع على نصيبهم العادل منه.

إن أول ما يمكن ملاحظته في هذه الحجة، أن تلك السياسة المعتمدة، إذا كانت مشروعة، فإنها غير متسقة ومهزوزة؛ وذلك أنه إذا كانت القوة الشرائية، وليست الحاجة، هي التي تحدد توزيع اللحم بـ ٦٥ سنتًا للرطل بسعر السوق، فإنها ستحدد له كذلك، وإن كان بدرجة أقل قليلًا، سقفَ سعرٍ قانونيًّا يبلغ، مثلًا، ٥٠ سنتًا للرطل. تظل هذه الحجة القائمة على «تحكُّم القوة الشرائية وليس الحاجة في السعر» صحيحة ما دمنا نحدد سعرًا مقابل اللحم، أيًّا كان هذا السعر. الأمر الوحيد الذي يجعلها غير منطبقة هو التخلي نهائيًّا عن اللحم.

لكن خطط تثبيت السعر عند حد أقصى دائمًا ما تبدأ في صورة جهود «لمنع ارتفاع تكاليف المعيشة.» وهكذا، يَفترض رعاة هذه السياسة بغير وعي أن هناك شيئًا «عاديًّا» أو مقدسًا بنحو استثنائي في سعر السوق منذ اللحظة التي يبدأ فيها تحكُّمهم. ويعتبر هذا السعر الابتدائي «معقولًا»، وأي سعر يفوقه لا يُعد معقولًا، بغض النظر عن التغيرات في ظروف الإنتاج أو الطلب منذ تحديد ذلك السعر الابتدائي لأول مرة.

٢

في إطار مناقشة هذا الموضوع، ما من فائدة في افترض وجود رقابة سعرية تُثبِّت الأسعار عند نفس المستوى الذي من شأن السوق الحرة أن تضبطها — أي الأسعار — عنده بالضبط على أية حال. فهذا يتساوى تمامًا مع عدم وجود أي رقابة على الأسعار. يجب أن نفترض أن القوة الشرائية للعامة أكبر من العرض المتاح لأي سلعة، وأن الحكومة تتدخل لخفض الأسعار عن المستويات التي تحددها السوق الحرة.

الآن لا يمكننا خفض سعر أي سلعة عن مستواه في السوق دون إحداث

نتيجتين فوريتين؛ الأولى هي زيادة الطلب على السلعة؛ ذلك أن انخفاض سعر السلعة سيغويهم ويمكِّنهم من شرائها بكميات أكبر. أما النتيجة الثانية، فهي تقلص عرض السلعة؛ وذلك لأن الناس يشترون كميات أكبر من هذه السلعة، فإن عرض السلعة المتراكم سرعان ما سينفد من أرفف المتاجر. لكن، علاوة على ذلك، يُثبَّط إنتاج هذه السلعة؛ وذلك نظرًا لتقلص هوامش الربح أو انعدامها. وهكذا يتعرض المنتجون الحديُّون للإفلاس؛ وحتى المنتجون الأكثر كفاءة قد يطالبون ببيع إنتاجهم بالخسارة. وقد حدث ذلك في وقت الحرب حين طالب مكتب إدارة الأسعار المجازر بالذبح وتجهيز اللحوم للاستهلاك بسعر أقل من تكلفة رعاية الماشية والعمالة المسئولة عن الذبح والتجهيز.

ومن ثَمَّ، إذا لم نفعل أي شيء آخر، فإن عاقبة تثبيت حدٍّ أقصى لسعر سلعة بعينها هي التسبب في عجز في هذه السلعة. لكن هذا النقيض التام لما أراده المراقبون الحكوميون في الأصل. وذلك لأن السلع التي يقع عليها اختيار المراقبين الحكوميين لتثبيت حد أقصى لأسعارها هي تلك التي يكونون أشد رغبةً في الحفاظ على توافرها بكميات ضخمة. لكن حين يقلصون أجور وأرباح منتجي هذه السلع، دون تقليص أجور منتجي السلع الكمالية أو شبه الكمالية وأرباحهم، فإنهم يثبِّطون إنتاج السلع الأساسية التي تخضع أسعارها للرقابة، بينما يشجعون إنتاج السلع الأقل ضرورة.

وتتجلى بعض هذه التبعات لحظيًّا للمراقبين، الذين يتبنون أساليب وضوابط أخرى مختلفة في محاولة لتجنب هذه التبعات؛ ومن بين هذه الأساليب، الترشيدُ، والرقابة على التكلفة، والدعم، وتثبيت الأسعار العالمية. دعونا نتناول كلًّا من هذه الأساليب بالدور.

حين يتضح وجود عجز متنامٍ في سلعةٍ ما نتيجة تثبيت سعرها عند مستوًى أدنى من سعر السوق، يُتَّهَم المستهلكون الأثرياء بأنهم يحصلون على أكثر من «نصيبهم العادل من هذه السلعة»، أو في حالة المواد الخام، تُتَّهم الشركات المستقلة باكتنازها. وحينئذٍ، تتبنى الحكومة مجموعة من القواعد تتعلق بمن لهم أولوية شراء تلك السلعة، أو لمن تُخصص لهم وبأي كميات، أو كيفية ترشيدها. وفي حالة اعتماد نظام ترشيد، فإن هذا يعني أن كل مستهلك سيحصل على حد أقصى معين من الإمداد منها، بغض الطرف عن مدى استعداد المستهلك للدفع مقابل الحصول على كميات زائدة.

باختصار، في حالة تبنِّي نظام ترشيد، فإن هذا يعني أن الحكومة تتبنى نظامَ أسعارٍ مزدوجًا أو نظامًا نقديًّا ثنائيًّا، والذي يجب أن يحوز كلُّ مستهلك في ظله على عدد معين من الكوبونات أو «النقاط» بالإضافة إلى مبلغ نقدي معين. بعبارة أخرى، تحاول الحكومة من خلال الترشيد أن تقوم بجزء من المهمة التي كانت السوق الحرة ستقوم بها عبر الأسعار. وأقول جزءًا من المهمة نظرًا لأن الترشيد يحد فقط من الطلب على السلعة دون زيادة العرض، كما كانت الزيادة السعرية ستفعل.

وقد تحاول الحكومة ضمان العرض من خلال توسيع نطاق رقابتها لتشمل تكاليف إنتاج سلعةٍ ما. على سبيل المثال، فلِكَي تخفض الحكومة سعر بيع اللحم بالتجزئة، ربما تثبِّت سعر بيع اللحم بالجملة، وسعر بيع اللحم من المجزر، وسعر المواشي الحية، وسعر العلف، وأجور اليد العاملة الزراعية. ولخفض سعر الحليب الشامل التوصيل، ربما تحاول الحكومة تثبيت أجور سائقي عربات توصيل الحليب، وسعر الحاويات، وسعر بيع الحليب من المزارع، وسعر المواد العلفية. ولتثبيت سعر الخبز، ربما تثبت الحكومة أجور الخبَّازين، وسعر الدقيق، وأرباح الطحَّانين، وسعر القمح، وما إلى ذلك.

لكن بينما توسِّع الحكومة نطاق تثبيت الأسعار عند مستوًى أقل من مستواها في السوق، فإنها في الوقت نفسه توسِّع نطاق الآثار التي دفعتها إلى هذا الإجراء من البداية. وبافتراض أن الحكومة تملك الشجاعة لتثبيت هذه التكاليف، وقادرة على إنفاذ هذه القرارات، فحينئذٍ، تتسبب الحكومة في حدوث عجز في العوامل المختلفة، في العمالة، أو المواد العلفية، أو القمح، أو أيًّا ما كان، التي تدخل في إنتاج السلع النهائية. ومن ثَمَّ، تُدفع الحكومة إلى فرض الضوابط في حلقات متزايدة الاتِّساع، لتكون العواقب النهائية لذلك هي نفسها عواقب تثبيت الأسعار العالمية.

ربما تحاول الحكومة مواجهة هذا التحدي عبر الدعم. فتدرك، على سبيل المثال، أنها حين تثبت سعر الحليب أو الزبد عند مستوًى أقل من سعر السوق، أو أقل من المستوى النسبي الذي تثبت عنده الأسعار الأخرى، فربما يتسبب ذلك في عجز بسبب انخفاض الأجور أو هامش الربح من إنتاج الحليب أو الزبد مقارنةً بسلع أخرى. وبالتالي، تحاول الحكومة التعويض عن ذلك بدعم

منتجي الحليب والزبد ماديًّا. وبتجاهل الصعوبات الإدارية التي ينطوي عليها ذلك الأمر، وافتراض أن الدعم كافٍ تمامًا لضمان الإنتاج النسبي المرغوب من الحليب والزبد، يتضح أنه، رغم الإعانات المالية التي تُدفع للمنتجين، فإن المستهلكين هم من يتلقون الدعم فعليًّا؛ ذلك أن المنتجين في المحصلة النهائية لا يحصلون مقابل إنتاجهم من الحليب والزبد على أكثر مما كانوا سيحصلون عليه إذا أتيح لهم فرض سعر السوق الحرة في المقام الأول؛ لكن المستهلكين يحصلون على الحليب والزبد بسعر أقل كثيرًا من سعر السوق الحرة. إنهم يُدعمون بمقدار الفارق — أي بمقدار مبلغ الدعم الذي يُدفَع ظاهريًّا للمنتجين.

والآن، لو لم تُرشَّد السلعة المدعمة أيضًا، فلن يَتمكن من شراء معظم المعروض منها إلا أصحابُ أكبر قوة شرائية. وهذا يعني أن الدعم الذي يذهب لهؤلاء أكبرُ من ذلك الذي يذهب للمستهلكين الأقل قوةً شرائية. وتعتمد هوية مَن يدعم المستهلكين على العبء الضريبي؛ لكن الناس يدعمون أنفسهم كمستهلكين من خلال دورهم كدافعين للضرائب. ومن ثَمَّ، يصبح تتبع من يدعم على وجه الدقة في هذه المتاهة صعبًا إلى حدٍّ ما. لكن ما يغفل عنه الجميع أنه لا بد من وجود من يدفع ذلك الدعم، وأنه ما من وسيلة مكتشفة يستطيع بها المجتمع أن يحصل على شيء بلا مقابل.

٣

ربما يبدو تثبيت الأسعار ناجحًا في أغلب الأحيان لفترة قصيرة. ويُمكن أن يبدو أنه يؤتي أُكُلَه لفترة من الوقت، ولا سيما في أوقات الحرب، حين تكون هذه السياسة مدعومة بالوطنية والإحساس بالأزمة. لكن كلما طال العمل بها، زادت صعوباتها. فحين تُثبَّت الأسعار تعسفيًّا بفعل السياسات الحكومية الإلزامية، يفوق الطلبُ العرضَ بنحو مزمن. وقد رأينا أنه في حالة محاولة الحكومة الحيلولةَ دون حدوث عجز في السلعة من خلال تقليص تكاليف العمالة، والمواد الخام، والعوامل الأخرى التي تدخل في تكلفة إنتاج هذه السلعة، فإنها تتسبب في حدوث عجز في هذه العوامل بدورها. لكن إذا انتهجت الحكومة هذا المسلك، فإنها لن تجد أن الضرورة تحتِّم عليها زيادة نطاق رقابتها على

الأسعار رأسيًّا فحسب، وإنما ستجد أن توسيع نطاق الرقابة على الأسعار أفقيًّا ليس أقل ضرورةً. فإذا رشَّدنا في سلعة، وعجزت العامة عن الحصول على ما يكفي لتلبية احتياجاتها منها، رغم أن لديها قوة شرائية وافرة، فسيتجهون إلى بديل آخر. بعبارة أخرى، يضع ترشيد كل سلعة مع استمرار معروضها ندرةً، بالتأكيد ضغوطًا متزايدة على السلع غير المُرشَّدة الباقية. فإذا فرضنا أن الحكومة نجحت في مساعيها للقضاء على السوق السوداء (أو على الأقل منعْها من نموها على نطاق كافٍ لإبطال أسعارها القانونية)، فإن استمرار الرقابة على الأسعار لا بد وأن تدفعها نحو ترشيد مزيدٍ من السلع. ولا يمكن أن يتوقف هذا الترشيد على المستهلكين. فخلال الحرب، لم يتوقف الترشيد عند المستهلكين؛ فقد طُبِّقت سياسة الترشيد في بداية الأمر على تخصيص المواد الخام للمنتجين.

باختصار، إن الرقابة الشاملة الكاملة على الأسعار، والتي تسعى إلى إدامة مستوًى سعري تاريخي معين، لا بد وأن يتمخَّض، بطبيعة الحال، في النهاية عن نظام اقتصادي خاضع لضوابط صارمة. فتُثبَّت الأجور بصرامة مثل الأسعار؛ وتُرشَّد العمالة بلا رحمة مثلما تُرشَّد المواد الخام. والنتيجة النهائية لذلك أن الحكومة تحدِّد لكل مستهلك مقدارَ ما يمكنه الحصول عليه من كل سلعة، وكذلك تحدِّد لكل مُصنِّع المقدار المحدد الذي يمكنه الحصول عليه من كل مادة خام ومقدارَ ما يمكنه تعيينه من العمالة. وستُحظَر المزايدات التنافسية على العمال كما ستُحظر على المواد. ومن شأن كل ذلك أن يفرز نظامًا اقتصاديًّا استبداديًّا متحجرًا، تقع كل شركة فيه وكل عامل تحت رحمة الحكومة، وتُهجَر فيه كل الحريات التقليدية التي عرفناها. وحسبما أشار ألكسندر هاميلتون في مجموعة مقالته «الأوراق الفيدرالية» قبل قرن ونصف القرن: «إن التسلط على معيشة الفرد يعني التسلط على إرادته.»

٤

هذه هي عواقب ما يمكن وصفه بالرقابة «المثالية»، المستمرة، غير السياسية على الأسعار. حسبما تجلى بصورةٍ واضحة في بلدٍ بعد آخر، وبخاصة

في أوروبا خلال الحرب العالمية الثانية وبعدها، كانت السوق السوداء هي التي تخفف من وطأة بعض من أخطاء البيروقراطيين الأشد حماقةً. فقد شاع في كثير من الدول الأوروبية أن الناس لم يتمكنوا من الحصول على ما يكفي لبقائهم على قيد الحياة إلا بمساندتهم للسوق السوداء. وفي بعض البلدان، ظلت السوق السوداء تنمو على حساب سوق الأسعار الثابتة المعترَف بها قانونيًّا إلى أن أصبحت تلك الأولى هي السوق فعليًّا. ومع ذلك، حاول السياسيون الموجودون في السلطة إظهار طيبتهم وحُسن نواياهم، إن لم يكن إظهار سطوة قوات إنفاذ القانون التابعة لهم، بالحفاظ على أسقف الأسعار اسميًّا.

لكن، نظرًا لأن السوق السوداء حلت أخيرًا محل سوق سقف الأسعار القانونية، لا يجب افتراض عدم وقوع ضرر؛ وقد كان الضرر اقتصاديًّا وأخلاقيًّا. خلال الفترة الانتقالية، أجبرت الشركات الراسخة، ذات استثمارات رأس المال الضخمة والتي كانت تعتمد على الحفاظ على سمعتها الطيبة بين العامة، على تقييد الإنتاج أو التوقف عنه. وحلت مكانها شركات غير مسئولة وغير جديرة بالثقة، برءوس أموال صغيرة وخبرات تراكمية محدودة في الإنتاج. تتسم تلك الشركات بانعدام الكفاءة مقارنةً بتلك الشركات الراسخة التي أزاحتها واحتلت مكانها؛ إذ تنتج سلعًا رديئة الجودة ومغشوشة بتكاليف إنتاج أعلى كثيرًا من تلك التي كانت الشركات الأقدم ستحتاج إليها لإنتاج سلعها السابقة. هكذا بات الغش يحظى بالتقدير. تدين تلك الشركات الجديدة بوجودها أو نموها لاستعدادها لانتهاك القانون؛ وعملاؤها يتآمرون معها؛ والنتيجة الطبيعية لذلك تفشِّي الفساد في كل الممارسات التجارية.

وعلاوة على ذلك، نادرًا ما تبذل السلطات المسئولة عن تثبيت الأسعار أي جهد صادق للحفاظ على مستوى الأسعار القائم عند بداية جهودهم. يصرحون بأنهم يستهدفون «الحفاظ على المستوى الحالي». ومع ذلك، سرعان ما يبدءون سياسة تثبيت أسعار تمييزية — تحت غطاء «تصحيح أوجُه عدم التكافؤ» أو «أوجُه الظلم الاجتماعي» — تعطي جُل ما تعطي لذوي النفوذ السياسي، فيما تعطي أقل القليل للجماعات الأخرى.

ونظرًا لأن النفوذ السياسي اليوم يُقاس عمومًا بعدد الأصوات الانتخابية، فإن الجماعات التي غالبًا ما تحاول تلك السلطات محاباتها هم العمال

والفلاحون. في البداية، يُزعم أن الأجور وتكاليف المعيشة لا ترتبطان إحداهما بالأخرى؛ إذ يمكن رفع الأجور بسهولة دون رفع الأسعار. وحين يتضح أن الأجور لا يمكن أن ترتفع إلا على حساب الأرباح، يبدأ البيروقراطيون في ادِّعاء أن الأرباح كانت مرتفعة بالفعل على أية حال، وأن رفع الأجور مع ثبات الأسعار ما زال يتيح تحقيق «ربح عادل». ونظرًا لأنه لا وجود لشيء يُدعى معدلَ أرباحٍ موحدًا، حيث تختلف أرباح كل شركة عن الأخرى، ونتيجةً لهذه السياسة؛ تتعرض أقل الشركات تحقيقًا للربح للإفلاس تمامًا، ويُثبَّط إنتاج سلعٍ معينة أو يوقف؛ مما ينعكس في صورة بطالة، وتقلص الإنتاج وتراجع مستوى المعيشة.

٥

وما السبب وراء كل تلك الجهود لتثبيت حد أدنى للأسعار؟ بادئ ذي بدء، ثمة سوء فهم للسبب الذي يدفع إلى زيادة الأسعار. فالسبب الحقيقي إما شح السلع وإما الفائض المالي. وأسقف الأسعار القانونية لا يمكن أن تعالِج أيًّا من السببين. في الواقع، كما رأينا للتوِّ، كل ما تفعله هذه الأسقف هي زيادة العجز في السلع. وسوف نناقش في فصل لاحق كيفية التعامل مع الفائض المالي. لكنَّ أحد الأخطاء وراء تلك النزعة إلى تثبيت الأسعار هو الموضوع الرئيس لهذا الكتاب. فمثلما تَنتج الخطط اللانهائية لرفع أسعار سلع مميزة، عن التفكير في مصالح المنتجين المعنيين مباشرةً فقط، ونسيان مصالح المستهلكين؛ كذلك تَنتج الخطط لتثبيت الأسعار بموجب مرسوم قانوني، عن التفكير في مصالح المستهلكين فقط وإغفال مصالح المنتجين. وينبثق الدعم السياسي لمثل هذه السياسات من لبس مشابه في أذهان العامة؛ فالمستهلكون لا يريدون دفع أي نقود زائدة مقابل الحليب أو الزبد أو الأحذية أو الأثاث أو الإيجار أو تذاكر السينما أو الألماس. وحين ترتفع أسعار أيٍّ من هذه السلع فوق مستواها السابق، يسخط المستهلك ويشعر أنه يتعرض للغش.

والاستثناء الوحيد من ذلك هو السلعة التي يصنعها ذلك المستهلك؛ فهنا فقط يتفهم المستهلك السبب وراء الزيادة ويقدره. لكن الأرجح دائمًا أنه ينظر

إلى نشاطه التجاري الخاص على أنه استثناء من نوعٍ ما؛ فيقول: «إن لعملي ظرفًا خاصًّا لا يفهمه الناس؛ فتكاليف العمالة قد ارتفعت، وأسعار المواد الخام ارتفعت؛ وهذه المادة الخام أو تلك لم تَعُد تُستورَد، وينبغي تصنيعها محليًّا بتكلفة أعلى. وعلاوة على ذلك، ارتفع الطلب على المنتج، وينبغي أن يتاح لذلك النشاط التجاري المطالبة بالأسعار الضرورية لتشجيع توسعه لتلبية الطلب على السلعة.» وما إلى ذلك. إن كلًّا مِنَّا يشتري مئات المنتجات المختلفة كمستهلكين، ونُصنِّع منتجًا واحدًا فقط كمنتجين. وقد نرى، بوصفنا منتجين، ظلمًا في تثبيت سعر ذلك المنتج. ومثلما يريد كل مُصنِّع سعرًا أعلى مقابل منتجه، يريد العامل أجرًا أو راتبًا أعلى. وكل منَّا بصفته منتجًا يرى أن الرقابة على الأسعار تقيد إنتاج سلعته. لكننا جميعًا تقريبًا نرفض تعميم هذه الملاحظة، لأنها تعني أن كلًّا منَّا سيضطر إلى دفع مزيدٍ من المال مقابل شراء منتجات الآخرين.

باختصار، كلنا نعاني من انفصام في الشخصية الاقتصادية؛ فكل منا له صفة المُنتج، والمستهلك، ودافع الضرائب. وتعتمد السياسة التي يؤيدها على ذلك الجانب من شخصيته الذي يفكر من منطلقه في اللحظة الحالية. فهو أحيانًا يكون دكتور جيكل، وأحيانًا أخرى يكون السيد هايد. فالشخص، بصفته منتجًا، يرغب في حدوث تضخم (غير آبه إلا بخدماته أو منتجه)؛ وبصفته مستهلكًا يريد فرض أسقف للأسعار (حيث يفكر بنحو رئيس فيما عليه أن يدفعه مقابل منتجات الآخرين). فبصفته مستهلكًا، ربما يؤيد الدعم المالي أو يرتضيه؛ وبوصفه دافعًا للضرائب، سيَسْتاء من دفعها. فكل شخصٍ يفكر على الأرجح في أن بإمكانه التحكم في القوى السياسية، بحيث يمكنه الاستفادة من الإعانة أكثر مما يخسر بسبب الضرائب، أو يستفيد من ارتفاع سعر منتجه (فيما تثبت تكاليف المواد الخام قانونيًّا)، وفي الوقت نفسه يستفيد كمستهلكٍ من الرقابة على الأسعار. لكن الغالبية العظمى من الناس يخدعون أنفسهم؛ فالخسائر الناتجة عن هذا التلاعب السياسي في الأسعار لن تكون بمقدار المكاسب المحققة منه؛ بل ستفوق الخسائرُ المكاسبَ المحققة إلى حدٍّ بعيد؛ لأن تثبيت الأسعار يعوق التشغيل والإنتاج ويعرقلهما.

الفصل الثامن عشر

قانون الحد الأدنى للأجور

لقد رأينا بالفعل بعضًا من النتائج الضارة للجهود الحكومية التعسفية لرفع أسعار سلعٍ مميزة. كذلك تسفر جهود الحكومة لرفع الأجور من خلال قوانين الحد الأدنى للأجور عن نفس نوعية النتائج المضرة. وهذا أمر لا يدعو للدهشة؛ لأن الأجور في الواقع ليست إلا أسعارًا أيضًا. فللأسف، لغرض وضوح الفكر الاقتصادي، كان ينبغي إطلاق تسمية مختلفة تمامًا على مقابل الخدمات التي يقدمها العمال عن تسمية «الأسعار». وقد حال ذلك دون إدراك معظم الناس أن نفس المبادئ تحكم كلا المبدئين.

وقد بات التفكير في مسألة الأجور عاطفيَّ المَنحى ومتحيزًا سياسيًّا لدرجة أن معظم النقاشات التي تدور حول هذه المسألة تتجاهل أبسط المبادئ. ومن أول من سيُنكرون تلك الرفاهة التي يمكن أن تتحقق جراء التدخل لزيادة الأسعار، ومن أول من سيشيرون إلى أن قانون الحد الأدنى للأسعار قد يكون مضرًّا بالصناعات التي تهدف تلك القوانينُ لدعمها، سيؤيدون مع ذلك قوانين الحد الأدنى للأجور، ويَكِيلون الانتقادات لمعارضي تلك القوانين، بلا تردد.

ومع ذلك، ينبغي أن يكون واضحًا أن قانون الحد الأدنى للأجور، على أحسن تقدير، ليس إلا سلاحًا محدودَ التأثير لمحاربة شرور الأجور المنخفضة، وأن الخير المحتمَل الذي يمكن أن يتأتى من خلال مثل هذا القانون، يمكن أن يفوق الضرر المحتمل بالتناسب مع مدى معقولية أهدافه. وبالتالي، فإنه كلما زاد ذلك القانون طموحًا، زاد عدد العمال الذين يحاول اكتنافهم، وزادت مساعيه لرفع أجورهم، وزادت احتمالات تفوُّق آثاره الضارة على آثاره الطيبة.

على سبيل المثال، أول ما يحدث عند تمرير قانون بعدم جواز انخفاض

أجر العامل عن ٣٠ دولارًا مقابل عدد ٤٥ ساعة عمل في الأسبوع، هو أن أصحاب الأعمال لن يعيِّنوا أي عامل لا يرون أنه يستحق ٣٠ دولارًا في الأسبوع. فلا يمكنك جعل أي عامل يستحق الحصول على أجرٍ معين بمجرد منع طرف آخر، بموجب القانون، من أن يدفع له أجرًا أقل من ذلك؛ إذ إنك تحرمه على هذا النحو من الحق في الحصول على المبلغ الذي تتيحه له قدراته ووضعه، في حين تحرم المجتمع من الخدمات المعقولة التي يستطيع تقديمها. باختصار، بذلك الإجراء، تحل البطالة محل انخفاض الأجور؛ وبالتالي تضر بكلِّ مَن حولك، دون أي تعويض في المقابل.

أما الاستثناء الوحيد لذلك فيحدث حين تحصل جماعة من العمال على أجر أقل فعليًّا من قيمتها في السوق. ولا يحدث ذلك غالبًا إلا في الظروف أو المواضع الخاصة، التي لا تعمل فيها القوى التنافسية بحُرية أو بدرجة كافية؛ لكن كل تلك الظروف الخاصة تقريبًا يمكن التغلب عليها بفاعلية ومرونة أكبر وأضرار محتملة أقل كثيرًا من خلال تأسيس النقابات.

ربما يُعتَقَد أنه في حالة فرض القانون دفع أجورٍ أعلى في صناعةٍ معينة، فيمكن أن ترفع هذه الصناعة أسعار منتجها، وبالتالي يُحمَّل المستهلكون عبء ارتفاع الأجور. وتحويل الأعباء على هذا النحو، مع ذلك، لا يحدث بسهولة، وكذلك لا يمكن تلافي آثار الارتفاع الافتعالي للأجور بسهولة. فقد لا يكون ارتفاع السعر مقابل المنتج ممكنًا؛ فقد يدفع ذلك المستهلكين للبحث عن بدائل؛ أو في حالة استمرار المستهلكين في شراء منتج تلك الصناعة التي شهدت ارتفاعًا في الأجور، فقد يدفعهم ارتفاعُ سعر هذا المنتج إلى تقليل مشترياتهم منه. ورغم استفادة بعض العاملين في هذه الصناعة من ارتفاع الأجور، سيفقد كثيرون وظائفهم في المقابل لنفس السبب. على الناحية الأخرى، إذا لم يرتفع سعر المنتج، فسيتعرض المنتجون الحديُّون في هذه الصناعة للإفلاس؛ مما يسفر عن تقلص الإنتاج وتزايد البطالة بنحو آخر.

حين يشار إلى مثل تلك العواقب، تردُّ مجموعة من الأشخاص بقول: «حسنًا جدًّا؛ إذا كان صحيحًا أن الصناعة (س) لن تستمر إلا بدفع أجور لا تسمن ولا تغني من جوع، إذن، فمن الأفضل أن يدفعها الحد الأدنى للأجور إلى الاندثار بالكلية.» لكن هذا التصريح الشجاع يتجاهل الحقائق. فهو يتجاهل

أولًا أن المستهلكين سيعانون من خسارة المنتج الذي تنتجه تلك الصناعة. وثانيًا، يغفل عن أن ذلك يحكم على العاملين في تلك الصناعة بالبطالة. ويغفل، أخيرًا، عن أنه رغم ضعف الأجور التي كان العاملون في الصناعة (س) يحصلون عليها، فإنها كانت الأفضل بين كل البدائل الأخرى التي يبدو أنها كانت متاحة للعاملين في تلك الصناعة؛ وإلا لانتقل العاملون بها إلى غيرها. ومن ثَمَّ، إذا أدى قانون الحد الأدنى للأجور إلى زوال الصناعة (س)، فسيُجبَر العاملون في هذه الصناعة على التحول إلى مسارات أخرى كانت تبدو لهم أقل جاذبية قبل ذلك. وسيؤدي تنافسهم على الوظائف إلى انخفاض حتى تلك الأجور التي تُعرض عليهم في تلك الوظائف البديلة. وهكذا، ما من مفر من استنتاج أن الحد الأدنى للأجور سيزيد البطالة.

٢

علاوة على ذلك، سيثير برنامج الإغاثة الذي يهدف إلى التعامل مع مشكلة البطالة الناتجة عن قانون الحد الأدنى للأجور مشكلةً صغيرةً؛ فبفرض حد أدنى للأجور بواقع ٧٥ سنتًا في الساعة، على سبيل المثال، فإننا نمنع أي شخص من العمل أربعين ساعة في الأسبوع بأقل من ٣٠ دولارًا. والآن، نفترض أننا ندفع إعانة بطالة تبلغ ١٨ دولارًا في الأسبوع؛ إذن، يعني ذلك أننا منعنا شخصًا من العمل في وظيفة مفيدة بأجر يبلغ ٢٥ دولارًا في الأسبوع، مثلًا، لأننا ربما ندعم بطالته بـ ١٨ دولارًا في الأسبوع. وبمثل هذه الممارسة، نكون حرمنا المجتمع من قيمة خدمات ذلك العامل. وحرمنا الرجل من الشعور بالاستقلالية واحترام الذات اللذين يقترنان بإعالة الفرد لذاته، وإن كان بأجر منخفض، ومن أداء عمل مطلوب، وفي الوقت ذاته خفضنا ما كان بإمكان ذلك الشخص الحصول عليه مقابل مجهوده.

هذه التبعات تقع لا محالة ما دام مبلغُ الإعانة أقلَّ من ٣٠ دولارًا ولو بدولار واحد. ومع ذلك، كلما رفعنا مبلغ الإعانة، زِدنا الموقف سوءًا من نواحٍ أخرى. فإذا قدمنا إعانة بمبلغ ٣٠ دولارًا في الأسبوع، فإننا بذلك ندفع للناس مقابل عدم عملهم نفس الأجر الذي كانوا سيحصلون عليه مقابل العمل.

بالإضافة إلى ذلك، أيًّا كان مبلغ الإعانة الذي ندفعه، فإننا نخلق وضعًا يعمل الجميع في إطاره فقط من أجل الفارق بين ما يحصل عليه من أجر وبين مبلغ الإعانة. على سبيل المثال، إذا كانت الإعانة تقدر بـ ٣٠ دولارًا في الأسبوع، فإن العاملين الذين تبلغ أجورهم ١دولار في الساعة، أو ٤٠ دولارًا في الأسبوع، يُطالبون في الواقع، من منظورهم، بالعمل مقابل ١٠ دولارات فقط في الأسبوع — لأن بإمكانهم الحصول على باقي المبلغ مقابل عدم القيام بأي شيء على الإطلاق.

وربما يُعتَقَد أن بإمكاننا تلاشي هذه العواقب بدفع «إعانة عمل» بدلًا من «إعانة بطالة»؛ لكن هذا لن يسفر عن شيء إلا تغيير طبيعة العواقب. فـ «إعانة العمل» تعني أن ندفع للمستفيدين أكثر مما ستدفعه لهم السوق المفتوحة إزاء مجهودهم. وعلى هذا النحو، جزء فقط من أجورهم المدعومة سيكون مقابل جهودهم (في عملٍ غالبًا ما تكون فائدته محلًّا للشك)، في حين يكون الباقي إعانة مقنَّعة.

لربما كان من الأفضل من كل الجوانب لو أن الحكومة دعمت أجور هؤلاء العمَّال في الوظائف التي كانوا يعملون بها في القطاع الخاص. ولسنا بحاجة إلى متابعة هذه النقطة أكثر من ذلك، لأنها ستحملنا إلى مشكلات لا تعنينا هنا مباشرة. لكن يجب أن نضع نصب أعيننا مصاعب الإعانات وعواقبها حين ندرس تطبيق قوانين الحد الأدنى للأجور أو زيادة الحد الأدنى المقرر بالفعل.

٣

وكل تلك الحجج المفردة ها هنا ليست للزعم بأنه ما من وسيلة لرفع الأجور، وإنما للإشارة لأن الطريقة السهلة ظاهريًّا لرفع الأجور بموجب مرسوم حكومي، هي الطريقة الخطأ والأسوأ.

وربما نشير هنا إلى أن ما يميز كثيرين من المصلحين عن هؤلاء الذين لا يستطيعون قبول مقترحاتهم، ليس أنهم أكثر حبًّا للخير، وإنما أنهم أكثر جزعًا. فالسؤال ليس ما إذا كنا نرغب في أن يكون الجميع في أفضل وضع ماديٍّ ممكن أم لا. فلا شك أن هذا هدف كل إنسان خيِّرٍ. لكنَّ السؤال الحقيقي يتعلق

بالوسائل المناسبة لتحقيق ذلك. وفي إطار محاولة الإجابة عن هذا السؤال لا ينبغي أن نغفل عن بعض الحقائق الأساسية. لا يمكننا توزيع ثروات أكبر من تلك التي أنتجناها؛ لا يمكننا على المدى الطويل أن ندفع للعمالة إجمالًا أجورًا تفوق ما تنتجه.

وإنما أفضل طريقة لرفع الأجور، بالتالي، هي رفع إنتاجية العمل. ويمكن تحقيق ذلك عبر مسالك عدة؛ بزيادة تراكم رأس المال — أي بزيادة الآلات التي تساعد العاملين في الإنتاج، وبالاختراعات والتطورات، وبمزيدٍ من الكفاءة الإدارية من جانب أصحاب الأعمال، وبالمهارة والكفاءة من جانب العمال، وبتحسين التعليم والتدريب. وكلما زادت إنتاجية كل فردٍ عاملٍ، زادت ثروة المجتمع بأكمله. وكلما زاد إنتاج الفرد العامل، زادت قيمة خدماته لدى المستهلكين؛ ومن ثَمَّ لدى أصحاب الأعمال. وكلما زادت قيمة كل عامل لدى أصحاب الأعمال، ارتفع أجره. فالإنتاج، وليست القرارات الحكومية، هو ما يولِّد الأجور الحقيقية.

الفصل التاسع عشر

هل ترفع النقابات العمالية الأجور؟

لطالما كانت قدرة النقابات العمالية على رفع أجور التعداد العمالي بالكامل على المدى الطويل مُبالَغًا فيها إلى حدٍّ ضخم. وتَنتج هذه المبالغة في الأساس عن العجز عن إدراك أن إنتاجية العمال هي ما تحدد الأجور في الأساس. ولهذا السبب، على شؤسبيل المثال، كانت الأجور في الولايات المتحدة أعلى إلى حدٍّ لا يُقارن من الأجور في إنجلترا وألمانيا طوال تلك العقود التي كانت «الحركة العمالية» خلالها في هاتين الدولتين الأخيرتين أكثر تقدمًا إلى حدٍّ كبير.

ورغم الأدلة الدامغة على أن إنتاجية العمل هي المحدد الأساسي للأجور، عادةً ما يُغفِل أو يسخر من ذلك الاستنتاج قادةُ النقابات العمالية أو تلك الجماعة الضخمة من الكُتاب الاقتصاديين الذين يناصرون تلك النقابات ومقصدهم من وراء ذلك أن يوصفوا بالليبراليين. لكن هذا الاستنتاج لا يستند إلى الافتراض، كما يزعمون، بأن أصحاب الأعمال جميعًا رجال طيبون وكرماء يتوقون لفعل الصواب؛ وإنما يستند إلى ذلك الافتراض المختلف تمامًا بأن صاحب العمل يتوق لزيادة أرباحه إلى أقصى حد ممكن. فإذا كان العمال لديه على استعداد للعمل بمقابلٍ أقل مما يستحقونه فعليًّا في رأيه، فلم لا يستغل ذلك لأقصى درجة؟ لِم لا يفضل، على سبيل المثال، أن يحقق مكسبًا بواقع دولارٍ واحدٍ في الأسبوع من عامل على أن يرى صاحب عمل آخر يحقق من نفس ذلك العامل مكسبًا بواقع دولارين أسبوعيًّا؟ وما دام ذلك الموقف قائمًا، فسيظل أصحاب الأعمال ميَّالين إلى المزايدة على العاملين وصولًا لقيمتهم الاقتصادية الكاملة.

كل ذلك لا يعني أن النقابات لا تؤدي وظيفة مفيدة أو مشروعة. لكن الوظيفة المحورية التي يمكنها أن تؤديها هي ضمان أن جميع أعضائها يحصلون على قيمة السوق الحقيقية لخدماتهم.

لا تعمل المنافسة بين العمال على الوظائف، ولا المنافسة بين أصحاب الأعمال على العاملين على أكمل وجه لها. وذلك لأن كلًّا من العمال وأصحاب الأعمال لا يكونون ملمِّين تمامًا على الأغلب بظروف سوق العمل. فالعامل قد لا يعرف القيمة السوقية الحقيقية للخدمات التي يقدمها لصاحب عملٍ بعينه لولا مساعدة الاتحاد العمالي الذي ينتمي له، أو لولا معرفة معدلات الأجور التي يحددها الاتحاد لقاء تلك الخدمات. وبالتالي، يكون ذلك العامل، منفردًا، في موقف تفاوضي أضعف. فخطأ الحكم سيكلفه أكثر كثيرًا مما سيكلف صاحب العمل. ففي حالة رفض صاحب العمل تعيين شخصٍ ما قد يحقق من وراء خدماته ربحًا، فإنه يخسر فقط صافي الربح الذي ربما كان سيحققه من وراء ذلك الشخص؛ وبإمكانه أن يعين مائة أو ألف عامل غيره. لكن العامل الذي يقع في خطأ رفض وظيفةٍ، معتقدًا أن بإمكانه الحصول بسهولة على غيرها تقدم له راتبًا أعلى، فإن هذا الخطأ قد يكلفه ثمنًا نفيسًا؛ سيكلفه سبل عيشه بالكامل. فقد لا يعجز ذلك العامل فورًا عن إيجاد وظيفة أخرى توفر له أجرًا أكبر فقط، بل وقد يعجز لبعض الوقت عن إيجاد وظيفة أخرى توفر له نفس مستوى الأجر ولو من قريب. وقد يكون الوقت هو جوهر مشكلته، لأنه وأسرته في حاجة إلى طعام؛ ومن ثَمَّ، فإنه قد يُغرى بالعمل مقابل أجرٍ يعرف أنه أقل من «أجره الحقيقي» بدلًا من مواجهة تلك المخاطر. ومع ذلك، حين يتعامل العمال مع صاحب عملهم كتكتلٍ واحد ويحددون أجرًا قياسيًّا معروفًا لفئة معينة من العمل، فقد يساعدون بذلك على موازنة القوة التفاوضية بالمخاطر التي تنطوي عليها الأخطاء.

لكن من السهل، كما أثبتت التجربة، على النقابات العمالية، ولا سيما بمساعدة القوانين العمالية المتحيزة التي تُلزم أصحاب الأعمال فقط، أن تتجاوز وظائفها المشروعة، وأن تتصرف على نحو غير مسئول، وتتبنى سياسات قصيرة النظر معادية للمجتمع. وتفعل ذلك، على سبيل المثال، حينما تسعى لتثبيت أجور أعضائها عند مستوًى أعلى من قيمتهم الحقيقية في السوق. ودائمًا ما

تؤدي مثل هذه المحاولات لزيادة البطالة. ولا يمكن لهذا التدبير أن يستمر إلا بشكل من التخويف أو الإجبار.

ويتمثل أحد تلك الأساليب في تقييد العضوية في الاتحاد بقاعدة أخرى غير الكفاءة أو المهارة المثبتة. وقد يتخذ ذلك القيد أشكالًا عدةً؛ فقد يتمثل في فرض رسوم باهظة للانضمام للاتحاد على العمال الجدد؛ وفي مؤهلات العضوية التعسفية؛ وفي التمييز، سواء صراحةً أو خفيةً على أساس الدين أو العرق أو النوع؛ أو في تقييد صارم على عدد الأعضاء، أو في استبعاد منتجات العمال غير الأعضاء في الاتحاد علاوة على المنتجات الخاصة بالنقابات التابعة في ولايات أو مدن أخرى، بالقوة إذا اقتضت الحاجة.

وأوضح الحالات التي يُستخدَم فيها التخويف والإكراه في رفع أو تثبيت أجور اتحاد معين عند مستوًى أعلى من القيمة السوقية الحقيقية لخدمات أعضاء ذلك الاتحاد؛ هي الإضرابات. قد تكون الإضرابات السلمية محتملة؛ فما دامت سلمية، تعد هذه الإضرابات سلاحًا مشروعًا للعمال، وإن كان ينبغي أن يستخدَم نادرًا وكملاذٍ أخير. فإذا امتنع عمال مصنعٍ كتكتلٍ واحد عن العمل، فقد يعيدون صاحب عملهم العنيد، الذي يدفع لهم أجورًا متدنية، إلى صوابه. وقد يجد صاحب العمل أنه غير قادر على أن يأتي، محل هؤلاء العمال، بعمال آخرين على نفس قدر الكفاءة يكونون على استعداد لقبول ذلك الأجر الذي يرفضه العمال الحاليون الآن. لكن في اللحظة التي يلجأ فيها العمال لاستخدام الترهيب أو العنف لفرض مطالبهم — في اللحظة التي يَلجئون فيها إلى الاعتصامات لمنع أيٍّ من العمال القدامى من الاستمرار في أعمالهم، أو منع صاحب العمل من تعيين عمال دائمين جدد ليحلوا محلهم — تصبح قضيتهم محلًّا للتساؤل؛ وذلك لأن الاعتصامات لا تكون فقط ضد صاحب العمل، وإنما ضد عمال آخرين كذلك. فهؤلاء العمال الآخرون مستعدون لقبول الوظائف التي تركها العمال القدامى، وبالأجور التي يرفضها الآن العمال القدامى. ويثبت الواقع أن البدائل الأخرى المتاحة للعمال الجدد ليست جيدة بقدر تلك التي يرفضها الموظفون القدامى الآن. وبالتالي، إذا نجح الموظفون القدامى بالقوة في منع هؤلاء العمال الجدد من أخذ أماكنهم، فإنهم يمنعونهم بذلك من اختيار أفضل البدائل المتاحة لهم، ويجبرونهم على اختيار بديل أسوأ؛ وعليه

فإن هؤلاء المعتصمين يصرون على اتخاذ وضع متميز، ويستخدمون القوة ضد عمال آخرين للحفاظ على ذلك الوضع المتميز.

إذا كان التحليل السابق صائبًا، فإن الكراهية العمياء ضد أي شخص يكسر الإضراب لن تكون مبررة. أما إذا كان الأشخاص الذين يكسرون الإضراب ليسوا إلا محترفي إجرام يهددون المضربين بالعنف، أو لا يمكنهم القيام بالعمل في الواقع، أو يتقاضون أجرًا أعلى مؤقتًا فقط للتظاهر بالعمل حتى يخاف العمال القدامى ويعودوا للعمل بنفس الأجور القديمة؛ تكون الكراهية مستحقة. لكن إذا كانوا مجرد رجالًا ونساءً يبحثون عن وظائف دائمة ويقبلون العمل بهذه الوظائف بالأجور القديمة، فإنهم مجرد عمال سيُدفَعون لقبول وظائف أسوأ من تلك لتمكين العمال المضربين من الاستمتاع بهذه الوظائف. في الواقع، من الممكن أن يستمر الموظفون القدامى في الحفاظ على قوة موقفهم فقط بالتهديد المستمر باستخدام العنف.

٢

لقد تمخض الاقتصاد العاطفي عن نظرياتٍ لا يمكن أن يسوِّغها التمحيص الهادئ. وتتمثل إحدى هذه النظريات في فكرة أن العمال بوجه عام يتقاضون رواتبَ متدنية. وقد تكون هذه الفكرة مشابهة لفكرة أن أسعار السوق الحرة أقل من اللازم دائمًا بوجه عام. ومن التصورات الأخرى المستمرة — رغم غرابتها — أن مصالح عمال دولةٍ بعينها متماثلة، وأن زيادة الأجور لأي نقابة عمالية بطريقة غامضة من نوع ما يصب في مصلحة كل العمال الآخرين. وهذه الفكرة ليس عارية من الحقيقة فقط، لكن الحقيقة أيضًا هي أن في حالة تمكن اتحادٍ عمالي بعينه أن يفرض بالإكراه زيادة أجور أعضائه لمستوًى أعلى من القيمة السوقية الحقيقية لخدماتهم، فإن ذلك سيضرُّ بكل العمال الآخرين وبأفراد آخرين في المجتمع.

ومن أجل رؤيةٍ أوضح لكيفية حدوث ذلك، دعونا نتخيل مجتمعًا بتعداد بالغ البساطة؛ لنفترض أن مجتمعًا مكونًا من ست فئات عمالية، وأن تلك الفئات كانت تتساوى في إجمالي الأجور والقيمة السوقية لمنتجاتهم.

دعونا نقُل إن هذه الفئات الست من العمال تتشكل من (١) أيدٍ عاملة زراعية، (٢) بائعين في متاجر التجزئة، (٣) عمال في تجارة الملابس، (٤) عمال مناجم الفحم، (٥) بنَّائين، (٦) موظفي السكة الحديدية. والأجور التي يتقاضونها — والتي تحدد دون أي عنصر إجبار — ليست متساوية بالضرورة؛ لكن أيًّا ما كانت، دعونا نحدد لكلٍّ منهم رقمًا قياسيًّا كأساس وليكن ١٠٠. والآن، دعونا نفترض أن كل مجموعة تشكل اتحادًا وطنيًّا قادرًا على تنفيذ مطالب المجموعة بالتناسب مع إنتاجيتها الاقتصادية، بالإضافة إلى قوتها السياسية ووضعها الإستراتيجي. ولنفرض أنه بناءً على ذلك، تعجز الأيدي العاملة الزراعية عن رفع أجورها بالمطلق، وأن البائعين في متاجر التجزئة يستطيعون رفع أجورهم بنسبة ١٠ بالمائة، ويستطيع العاملون في قطاع الملابس رفع أجورهم بنسبة ٢٠ بالمائة، ويستطيع عمال مناجم الفحم رفع أجورهم بنسبة ٣٠ بالمائة، ويستطيع عمال البناء رفع أجورهم بنسبة ٤٠ بالمائة، ويستطيع موظفو السكة الحديدية رفع أجورهم بمقدار ٥٠ بالمائة.

وبناء على هذه الافتراضات، سيعني ذلك أن متوسط الزيادة في الأجور يبلغ ٢٥ بالمائة. والآن، لنفترض، لغرض التبسيط الحسابي مرة أخرى، أن سعر المنتج الذي تنتجه كل مجموعة من العمال يرتفع بنفس نسبة ارتفاع أجور المجموعة. (لأسباب عديدة، من ضمنها أن تكاليف العمال ليست كل التكاليف التي تتضمنها العملية، لن يرتفع السعر بنفس النسبة تمامًا — ليس في فترة قصيرة بكل تأكيد. لكن الأرقام ستفيد في توضيح المبدأ المعني.)

سيترتب على ذلك ارتفاع تكاليف المعيشة بمتوسط ٢٥ بالمائة. ورغم أن أجور الأيدي العاملة الزراعية لم تنخفض، فإن أوضاعهم المالية ستسوء إلى حد كبير من ناحية القوة الشرائية. ورغم ارتفاع أجور البائعين في متاجر التجزئة بنسبة ١٠ بالمائة، فإن أوضاعهم ستسوء أيضًا مقارنة بما كانوا عليه قبل بدء السباق. حتى العاملون في صناعة الملابس، ورغم ارتفاع أجورهم بنسبة ٢٠ بالمائة، سيكونون في وضع اقتصادي أسوأ مقارنةً بوضعهم السابق. أما عمال مناجم الفحم الذين حصلوا على ٣٠ بالمائة زيادة في الأجور، فقد ازدادت قوتهم الشرائية زيادة ضئيلة. أما عمال البناء وعمال السكة الحديدية حققوا مكسبًا بالطبع، لكنه مكسب أقل في الواقع مما يبدو عليه.

لكن حتى هذه الحسابات تقوم على الافتراض بأن زيادة الأجور بالإكراه لم تتسبب في حدوث بطالة. ولا يرجح حدوث ذلك إلا إذا اقترن ارتفاع الأجور بزيادة مقابلة في النقد والائتمان المصرفي؛ وحتى عندئذٍ من المستبعد ألا تحدث هذه الاختلالات في معدلات الأجور دون خلق جيوب للبطالة، ولا سيما في الصناعات التي تشهد أعلى زيادة في الأجور. فإذا لم يحدث هذا التضخم النقدي الموازي، فقد تسفر الزيادات الإجبارية في الأجور عن انتشار البطالة.

ليس بالضرورة أن تبلغ البطالة أعلى معدلٍ لها بين النقابات التي شهدت أعلى زيادة في الأجور؛ لأن معدل البطالة سيُنقَل ويوزع بالتناسب مع المرونة النسبية للطلب على الأنواع المختلفة من العمل وبالتناسب مع الطبيعة «المشتركة» للطلب على أنواع كثيرة من العمل. ومع ذلك، عند تقديم كل تلك العلاوات، حتى الجماعات العمالية التي حصلت على أعلى زيادة في الأجور ستكون على الأرجح أسوأ من الناحية المادية من ذي قبل، عندما يتساوى فيها عدد الأعضاء العاطلين وغير العاطلين. بالطبع، من ناحية الرفاهة، ستكون الخسارة أعظم كثيرًا من مجرد الخسارة المادية، فالخسارة النفسية التي سيعاني منها العاطلون عن العمل ستفوق بمراحل المكاسبَ النفسية التي حققها هؤلاء الذين يحصلون على دخل أعلى قليلًا من ناحية القوة الشرائية.

ولا يمكن تصحيح الموقف كذلك بتقديم إعانة بطالة. فجُزءٌ كبير من مثل تلك الإعانات، يُدفَع في الأساس من أجور العاملين، سواء كان ذلك بصورة مباشرة أو غير مباشرة. وبالتالي، مثل تلك الإعانات تقلِّل الأجور. بالإضافة إلى ما سبق، تؤدي مبالغ الإعانات «الملائمة»، كما سبق ورأينا، إلى خلق بِطالة؛ ويحدث ذلك بعدة طرق. حين اضطلعت النقابات العمالية القوية في الماضي بمهمة توفير سبل العيش لأعضائها غير العاملين، فكرَتْ مليًّا قبل المطالبة بأجورٍ من شأنها أن تتسبب في ارتفاع معدلات البطالة إلى حدٍّ كبير. لكن حيثما وجَد نظام إعانات يُجبر في إطاره دافعَ الضرائب العادي على دعم البطالة الناتجة عن معدلات الأجور المبالغ فيها، يُرفع ذلك القيد عن مطالب النقابات المبالَغ فيها. علاوة على ذلك، كما سبق وأشرنا، ستتسبب الإعانة «الملائمة» في إثناء بعض الأفراد عن البحث عن عمل على الإطلاق، وستدفع آخرين إلى التفكير في أنهم يطالبون فعليًّا بالعمل ليس مقابل ما يحصلون عليه من أجور، وإنما

مقابل الفارق بين ذلك الأجر ومبلغ الإعانة. والبطالة المرتفِعة تعني انخفاض حجم إنتاج السلع، وتراجُع ثروة الأمة، وهكذا يقل المتاح للجميع من الموارد.

في بعض الأحيان، يجرِّب أنصار تحقيق الخلاص على يد النقابات العمالية حلًّا آخر للمشكلة التي طرحتُها للتوِّ. فيقرُّون بحقيقة أن أعضاء النقابات القوية اليوم يستغلون، من بين آخرين، العمالَ غير النقابيين؛ لكن الحل بسيط؛ ألا وهو تأسيس نقابات للجميع. ومع ذلك، فالعلاج ليس بالغ البساطة. ففي المقام الأول، رغم التشجيع السياسي (أو ربما الإلزام السياسي في بعض الحالات) لتكوين النقابات بموجب قانون فاجنر وقوانين أخرى، ليس من قبيل المصادفة أن يكون نحو رُبع العُمال العاملين بأجور جيدة في البلاد فقط نقابيين. فالظروف المواتية لتكوين النقابات أكثر خصوصية من المعروف عمومًا. لكن، حتى إذا أمكن تأسيس نقابات لكافة فئات العاملين، فمن المستبعَد أن تكون النقابات جميعًا على نفس قدر النفوذ، أكثر مما هي عليه الآن. فبعض فئات العمال أفضل من ناحية الوضع الإستراتيجي مما سواها؛ إما لكبر عدد أعضائها، وإما للطبيعة الأكثر جوهرية للمنتج الذي يصنعه عمالها، وإما لزيادة اعتماد الصناعات الأخرى على صناعتها، وإما لزيادة قدرتها على اللجوء للأساليب القَسْرية. لكن لنفترض أن الأمر ليس كذلك؛ لنفترض، على الرغم من أن هذا الافتراض مناقض لِذَاته، أن بمقدور كل العاملين رفع أجورهم بنسبة مئوية متساوية بالأساليب القسرية. هكذا، لن تتحسن الأوضاع المادية لأيٍّ منهم، على المدى البعيد، عما لو كانت أجورهم لم ترتفع على الإطلاق.

٣

وهذا يحملنا إلى جوهر المسألة. عادةً ما يُعتقد أن زيادة الأجور تكون على حساب أرباح أصحاب الأعمال. قد يحدث ذلك بالطبع لفترات قصيرة أو في ظروف خاصة. فإذا رُفِعَت الأجور في شركة معينة، تتنافس مع شركات أخرى ومن ثَمَّ لا يمكنها رفع الأسعار، فالآن هذه الزيادة في الأجور تُقتَطع من الأرباح. لكن تقل احتمالات حدوث ذلك كثيرًا إذا كانت ارتفعت الأجور على مستوى الصناعة بالكامل. فحينئذٍ سترفع هذه الصناعة أسعار منتجها في معظم

الحالات وتُحمَّل الزيادة في الأجور للمستهلكين؛ ونظرًا لأن الغالبية العظمى من المستهلكين عمال، فإن ذلك يؤدي إلى انخفاض أجورهم الحقيقية ببساطة بسبب اضطرارهم لدفع مزيد من المال مقابل الحصول على منتجٍ بعينه. ولا شك أن نتيجةَ ارتفاع الأسعار تتراجع مبيعات منتجات هذه الصناعة؛ ومن ثَمَّ ينخفض حجم الأرباح في الصناعة؛ والأرجح أن يؤدي ذلك إلى تقلص فرص العمل وإجمالي الرواتب في تلك الصناعة بمقدار موازٍ.

لا شك أن من المحتمل أن نتخيل سيناريو تقل فيه الأرباح في صناعةٍ بالكامل دون أن يقابل ذلك أيُّ تقلص في التوظيف في هذه الصناعة — بعبارة أخرى، سيناريو تعني فيه زيادةُ الأجور زيادةً مقابلة في أعداد الموظفين، وتأتي فيه التكلِفة بالكامل على حساب الأرباح التي تحقِّقها تلك الصناعة دون تعرُّض أية شركة للإفلاس. وهذه النتيجة بعيدة الاحتمال، لكن يمكننا تخيلها.

ودعونا نأخذ قطاع السكك الحديدية كمثال، حيث لا يمكن دائمًا في هذا القطاع تحميل ارتفاع الأجور للعامة في صورة ارتفاع في الأسعار؛ لأن اللوائح الحكومية لن تسمح بذلك. (في الواقع، دائمًا ما يقترن الارتفاع الكبير في معدلات أجور السكك الحديدية بأشد العواقب وطأةً على الوظائف في السكة الحديدية. فقد وصل عدد العاملين في الدرجة الأولى من السكك الحديدية الأمريكية إلى أعلى معدلٍ له في عام ١٩٢٠ بواقع ١,٦٨٥,٠٠٠ عامل، يبلغ متوسط أجورهم ٦٦ سنتًا في الساعة؛ انخفض هذا العدد إلى ٩٥٩,٠٠٠ عامل في عام ١٩٣١، بمتوسط أجور ٦٧ سنتًا في الساعة؛ ثم قَلَّ أكثر عام ١٩٣٨ ليصل إلى ٦٩٩,٠٠٠ في عام ١٩٣٨ بمتوسط أجور ٧٤ سنتًا في الساعة. لكن يمكننا التغاضي عن الوقائع الآن على سبيل الجدل، ولنتحدث كما لو كنا نناقش حالة افتراضية.)

من المحتمل — على أقل تقدير — أن تحقِّق النقابات مكاسبها على المدى القصير على حساب أصحاب الأعمال والمستثمرين. يضع المستثمرون ما يملكون من أموال سائلة في قطاع السكك الحديدية، على سبيل المثال. هكذا حوَّل المستثمرون رؤوس أموالهم إلى قضبان وأرضيات سكك حديدية، وعربات بضائع، وقاطرات. في يومٍ ما كان من الممكن تحويل رءوس أموالهم إلى أيٍّ من آلاف الأشكال الأخرى للاستثمار، لكنها اليوم «محبوسة»، إذا جاز القول، في شكل واحد. وربما تُجبِر نقابات عمال السكك الحديدية هؤلاء

المستثمرين على القبول بعائدات أقل على رءوس أموالهم المستثمَرة. سيستفيد المستثمرون من الاستمرار في إدارة السكك الحديدية إذا كان باستطاعتهم الحصول على أي مكاسب زائدة على نفقات التشغيل، حتى ولو عُشر من ١ بالمائة من استثماراتهم.

لكن هناك نتيجة طبيعية حتمية تترتب على ذلك. إذا كان المال الذي استثمروه في السكك الحديدية يدِرُّ أرباحًا أقل من المبالغ التي يمكن استثمارها في قطاعات إنتاجية أخرى، وهكذا، لن يضع المستثمرون سنتًا واحدًا آخر في السكك الحديدية. فربما يستبدلون استثماراتٍ أخرى بالاستثمار في الأشياء التي تَبلى سريعًا، لحماية العائد الصغير على رأس مالهم المتبقي؛ لكن على المدى الطويل، لن يتحملوا حتى عناء استبدال الأشياء التي تتقادم أو تتلف. وهكذا، إذا كان رأس المال المستثمَر محليًّا يدرُّ أرباحًا أقل من تلك التي يدرها رأس المال المُستثمَر في الخارج، فسيستثمرون في الخارج. وإذا لم يجدوا عائدًا كافيًا في أي مكان على استثماراتهم يعوضهم عن هذه المخاطرة، فسيتوقفون عن الاستثمار على الإطلاق.

ولذلك، فإن استغلال العمال لرأس المال لا يمكن إلا أن يكون مؤقتًا على أحسن تقدير. فسرعان ما سينتهي؛ في الواقع، سينتهي الأمر ليس على النحو المُشار إليه في المثال الافتراضي التوضيحي، وإنما بإجبار الشركات الحديَّة على التوقف عن العمل تمامًا، وتنامي البطالة، والإجبار على تعديل الأجور والأرباح إلى الحد الذي تؤدي معه توقعاتُ الأرباح العادية (أو غير العادية) إلى استئناف التوظيف والإنتاج. لكن، في الوقت ذاته، يؤدي الاستغلال والبطالة وتقلُّص الإنتاج إلى تراجع الأوضاع المادية للجميع. ورغم أن العمالة ستحظى لفترة من الوقت بحصةٍ نسبية من الدخل القومي، فسيقل الدخل القومي بالمطلق؛ ومن ثَمَّ ربما تعني المكاسب النسبية للعمالة في هذه الفترات القصيرة انتصارًا باهظ الثمن؛ وربما يعني ذلك أن العمالة، أيضًا، تحصل على مبلغ إجمالي أقل من ناحية القوة الشرائية.

٤

وهكذا، ننساق إلى استنتاج أن النقابات لا تستطيع رفع أجور الكتلة العمالية بالكامل على المدى الطويل، رغم أنها تستطيع مؤقتًا أن تضمن زيادة في الأجور المالية لأفرادها، ويكون ذلك على حساب أصحاب الأعمال، بقدر بسيط، وعلى حساب العمال غير النقابيين بقدر أكبر.

ويستند الاعتقاد في قيامهم بذلك على سلسلة من الاعتقادات الباطلة؛ وتتمثل إحداها في مغالطة السببية القائلة بأن في حالة وقوع حدثين واحدًا عقب الآخر، فإن الحدث الأول هو سبب الآخر، والتي ترى أن الارتفاع المهول في الأجور في النصف الأول من القرن العشرين، والذي نتج في الأساس عن نمو استثمارات رأس المال والتطور العلمي والتكنولوجي، منسوب إلى النقابات؛ نظرًا لأن النقابات كانت تشهد تزايدًا خلال تلك الفترة. لكن الخطأ الأكثر مسئولية عن هذا الوهم هو عدم الأخذ في الاعتبار ما يعنيه ارتفاع الأجور الناتج عن المطالبات النقابية على المدى القصير بالنسبة إلى المجموعة المعينة من العمال الذين احتفظوا بوظائفهم، وإغفال تتبع آثار هذا التطور على التوظيف، والإنتاج وتكاليف معيشة جميع العاملين، بما فيهم هؤلاء الذين فرضوا تلك الزيادة.

وقد يذهب المرء أبعد من هذا الاستنتاج، ويتساءل عما إذا كانت النقابات لم تمنع فعليًّا الأجور الحقيقية من الارتفاع للدرجة التي كان من الممكن أن ترتفع إليها، على المدى الطويل وللكتلة العمالية بالكامل. لقد كانت النقابات بما لا يدع مجالًا للشك قوةً تعمل على تثبيت الأجور أو تقليلها إذا كان سيترتب على ارتفاعها، في النهاية، تقلُّص في الإنتاجية العمالية؛ وربما يدفعنا ذلك للتساؤل عما إذا لم تكن النقابات كذلك فعليًّا.

وفيما يتعلق بالإنتاجية، هناك شيء لا بد من أن نأتي على ذكره في مدح السياسات النقابية، وهو حقيقي. ففي بعض القطاعات، أصرت النقابات على معايير لزيادة مستوى المهارة والكفاءة. وفي بداياتها، فعلت الكثيرَ لحماية صحة أعضائها؛ حيث كانت أعداد العمال وافرة، وكان بإمكان أصحاب

الأعمال تكوين ثرواتٍ بالضغط على العمال للإسراع في العمل وتشغيلهم لساعات طويلة رغم الآثار المرضية القصوى على صحتهم؛ وذلك لأنه كان بإمكان أصحاب الأعمال استبدال العمال بسهولة. وفي بعض الأحيان، كان أصحابُ الأعمال الجاهلون أو قِصارُ النظر يقلِّلون أرباحهم الخاصة بإجهاد موظفيهم في العمل. في كل تلك الحالات، كانت النقابات غالبًا ما تعزز صحة أعضائها من العمال ورفاهتهم في نفس الوقت الذي كانت ترفع فيه أجورهم، وذلك بالمطالبة بمعايير ملائمة.

لكن في السنوات الأخيرة، مع تزايد نفوذ النقابات، ومع تسبُّب كثير من التعاطف العام المضلِّل في تحمُّل الممارسات المعادية للمجتمع أو تأييدها، تجاوزت النقابات أهدافها المشروعة. لقد كان انتصارًا، ليس للصحة والرفاهة فحسب، وإنما للإنتاج أيضًا على المدى الطويل، أن تُخفَّض ساعات العمل الأسبوعية من سبعين ساعة إلى ستين ساعة. وكان انتصارًا للصحة والراحة أن تُخفَّض عدد ساعات العمل الأسبوعية من ستين ساعة إلى ثمانية وأربعين ساعة. وكان انتصارًا للرفاهية، لكن ليس للإنتاج والدخل بالضرورة، أن تنخفض عدد ساعات العمل الأسبوعية من ثمانية وأربعين ساعة إلى أربعين ساعة. لم يعُد تقليل ساعات العمل الأسبوعية من ثمانية وأربعين ساعة إلى أربعين ساعة أسبوعيًّا بقيمة كبيرة على الصحة والرفاهية، لكن تقلُّص الإنتاج والدخل كان أكثر وضوحًا. وتتحدث النقابات الآن، وغالبًا ما تنفذ ذلك، عن أن تقليل عدد ساعات العمل الأسبوعية إلى ستٍّ وثلاثين ساعة وثلاثين ساعة أسبوعيًّا، وتنكر أن من شأن ذلك أن يقلل الإنتاج أو الدخل.

لكن تقليل ساعات العمل المقرَّرة لم يكن الوجه الوحيد الذي يعكس عمل السياسة النقابية ضد الإنتاجية. فقد كان ذلك، في الواقع، واحدًا من أقل الطرق التي انتهجتها النقابات ضررًا؛ وذلك لأن المكسب التعويضي، على الأقل، كان واضحًا. لكنَّ كثيرًا من النقابات أصرَّت على تقسيم العمل الصارم الذي أدى إلى رفع الإنتاج وأدى إلى نزاعات قضائية باهظة التكلفة ومثيرة للسخرية. وقد عارضَت النقابات دفْع الرواتب على أساس الإنتاجية أو الكفاءة، وأصرت على دفع نفس الأجر بالساعة لكل أعضائها، بغض الطرف عن الفروق في الإنتاجية فيما بينهم. وأصرت كذلك على ترقية العمال على أساس الأقدمية

وليس الأحقية. ووضعت عراقيلَ متعمَّدة لإبطاء سير العمل مدعيةً أنها تحارب دفع العمال إلى الإسراع في العمل. فتنتقد وتُصِرُّ على نبذ العمال الذين ينتجون أكثر من زملائهم، وأحيانًا ما يتعرَّض هؤلاء للضرب المُبرِّح. كما عارضت النقابات إدخال الآلات وتطويرها. وأصرت على القواعد التي تختلِق وظائف غير ضرورية من أجل تعيين مزيد من الأشخاص أو استغراق مزيد من الوقت في أداء مهمة بعينها. بل وأصرت كذلك على تعيين أشخاصٍ لا حاجة لهم على الإطلاق، مهددين بتدمير أصحاب الأعمال.

وقد انتُهجت معظم هذه السياسات في ظل الافتراض بأنه لا يوجد سوى مقدار محدد من العمل، أو مخزونِ مهامَّ محدَّدٍ ينبغي توزيعُه على أكبر عدد ممكن من الأشخاص والساعات حتى لا ينتهي بسرعة. وهذا الافتراض خاطئ جملةً وتفصيلًا. فما من حدود للأعمال المطلوب إنجازها في الواقع؛ فالعمل يفرز مزيدًا من العمل. فما ينتجه أ ينشئ الطلب على ما ينتجه ب.

لكن بسبب وجود مثل هذا الافتراض الخاطئ، وبسبب استناد سياسات النقابات عليه، كان الأثر النهائي لهذه السياسات هو خَفْض الإنتاجية عن المستوى الذي كان من الممكن أن تصل إليه لولا هذه السياسات. وبالتالي، فإن الأثر النهائي المترتب عليها على المدى الطويل وعلى جميع الفئات العمالية هو تقليل الأجور الحقيقية — أي مجموع ما يمكن أن تشتريه تلك الأجور من سلع — عن المستوى الذي كان من الممكن أن تصل إليه لولا السياسات النقابية. ويتمثل السبب الحقيقي وراء الزيادة المهولة في الأجور الحقيقية خلال الخمسين عامًا الأخيرة (ولا سيَّما في أمريكا) هو تراكم رأس المال والتطور التكنولوجي الضخم الذي ربما نتج عنه.

بالطبع، انخفاض معدل زيادة الأجور ليس نتيجة طبيعية للنقابات، إنما نتيجة للسياسات قصيرة النظر التي تتبعها تلك النقابات. وما يزال هناك وقت لتغييرها.

الفصل العشرون

الأجور الوظيفية

دائمًا ما يطالب الكتَّاب الهواة عن الاقتصاد بأسعار «عادلة» وأجور «منصفة». تأتينا هذه المفاهيم الضبابية عن العدالة الاقتصادية من العصور الوسطى. وعلى الناحية الأخرى، صاغ الخبراء الاقتصاديون الكلاسيكيون مبدأً مختلفًا — مبدأ الأسعار الوظيفية والأجور الوظيفية. إن الأسعار الوظيفية هي تلك التي تحفز أضخم حجم ممكن من الإنتاج وأكبر حجم ممكن من المبيعات. أما الأجور الوظيفية، فهي تلك التي تؤدي عادةً إلى زيادة حجم التوظيف وأعداد الموظفين إلى أقصى حدٍّ ممكن.

لقد أخذ الماركسيون وتلاميذهم غير الواعين، مدرسة القوة الشرائية، تنفيذ مفهوم الأجور الوظيفية، بنحو منحرف. تدع هاتان الجماعتان التساؤل عما إذا كانت الأجور الحالية «منصفة» للعقول الأكثر حماقةً. ويصرون على أن السؤال الحقيقي الذي ينبغي طرحه هو ما إذا كانت تلك الأجور ستصلح أم لا. ويقولون إن الأجور الوحيدة التي تصلح هي تلك التي تمنع انهيارًا اقتصاديًّا وشيكًا، والأجور التي تُمكِّن العامل من «شراء المنتج الذي يُصنِّعه». وينسب الماركسيون ومدرسة القوة الشرائية كل كساد في الماضي إلى فشل سابق في دفع الأجور. وبغض النظر عن الوقت الذي يتحدثون فيه، يؤكدون أن الأجور ليست مرتفعة بما يكفي ليتمكن العمال من شراء منتجهم.

وقد أثبت هذا المعتقَد فاعلية واضحة مع قادة النقابات. فمع يأس هؤلاء القيادات من قدرتهم على إثارة الاهتمام الإيثاري لدى العامة، أو إقناع أصحاب الأعمال (الأشرار بطبيعتهم) بالإنصاف، استغلوا حجةً صيغت بهدف إغراء الدوافع الأنانية لدى العامة، وتخويفهم لدفعهم إلى إجبار أصحاب الأعمال للاستجابة لمطالبهم.

ومع ذلك، كيف لنا أن نعرف على وجه التحديد، متى تحصل العمالة على أجرٍ «كافٍ لشراء منتجاتهم»؟ أو متى يحصلون على أكثر مما يكفي؟ وكيف لنا أن نحدد ماهية المبلغ الملائم؟ ونظرًا لأن أنصار هذا المعتقَد لم يبذلوا على ما يبدو أي جهد واضح للإجابة عن مثل هذه الأسئلة، علينا أن نحاول أن نعثر على إجابات بأنفسنا.

يبدو أن بعض رعاة هذه النظرية يشيرون ضمنًا إلى أنه ينبغي للعمال في كل صناعةٍ الحصولُ على ما يكفي لشراء المنتجات التي يصنعونها. لكنهم لا يقصدون بالتأكيد أن يحصل العاملون في تصنيع الفساتين زهيدة الثمن على أجر كافٍ لشراء الفساتين زهيدة الثمن، أو أن يحصل العاملون في صناعة المعاطف الفرو على ما يكفي لشراء المعاطف الفرو؛ أو أنه ينبغي للعاملين في مصنع سيارات فورد الحصول على أجرٍ كافٍ لشراء سيارات فورد، وأن يحصل العاملون في مصانع كاديلاك على ما يكفي لشراء سيارات كاديلاك.

ومع ذلك، من المفيد أن نتذكَّر أن نقابات عمال صناعة السيارات، في الوقت الذي كان فيه معظم أعضائها يقعون ضمن الثلث الأعلى لشريحة أعلى الأشخاص دخلًا في البلاد، وحين كانت أجورهم الأسبوعية، وفقًا للبيانات الحكومية، أعلى بنسبة ٢٠ بالمائة من متوسط الأجور المدفوعة في المصانع، وحوالِيَّ ضعف متوسط أجور العاملين في قطاع البيع بالتجزئة، كانت تطالب بزيادة ٣٠ بالمائة في أجورها حتى يتسنى لها، حسبما يقول أحد المتحدثين باسمها، «تعزيز قدرتِها المتزايدةِ التقلُّصِ على شراء السلع التي نستطيع إنتاجها.»

إذن، ماذا عن عمال المصانع العاديين وبائعي التجزئة العاديين؟ إذا كان عمال صناعة السيارات، في ظل مثل هذه الظروف، يحتاجون إلى ٣٠ بالمائة زيادة في الأجور للحفاظ على الاقتصاد من الانهيار، هل تكون نسبة الـ ٣٠ بالمائة هذه كافية للآخرين؟ أم إنهم كانوا سيطالبون بزيادات تتراوح ما بين ٥٥ إلى ١٦٠ بالمائة تعزِّز كل فرد بقوة شرائية مساوية للقوة الشرائية لعمال صناعة السيارات؟ (ربما نكون على يقين، إذا كان يمكننا أن نتخذ من تاريخ المساومة على الأجور في كل نقابة دليلًا لنا، من أن العاملين في صناعة السيارات، في حالة تقديم المقترح السابق فعلًا، كانوا سيصرون على الحفاظ على أوجُه تميُّزِهم القائمةِ؛ وذلك لأن الحماس للمساواة الاقتصادية، بين أعضاء النقابات

مثلما هو بين بقيتنا، باستثناء قليل من الأشخاص المحبين للخير والقديسين، هو في الواقع حماس للحصول على نفس مقدار ما يحصل عليه مَن يعلوننا في السلم الاقتصادي، وليس حماسًا لمنح من يقلُّون عنا مقدارَ ما نحصل نحن عليه. لكننا هنا معنيون بمدى منطقية وعقلانية نظرية اقتصادية بعينها، وليس نقاط الضعف البشري المؤلم.)

٢

إن ذلك الزعم بأنه ينبغي للعامل الحصول على أجرٍ كافٍ لشراء المنتج الذي يصنعه ليس إلا شكلًا خاصًّا من جدلية «القوة الشرائية» العامة. تلك الجدلية التي أصابت بما يكفي في زعمها بأن أجور العاملين هي القوة الشرائية للعاملين. لكنَّ الأجر الذي يحصل عليه كل شخص أيضًا — أجر البقال، والمؤجِّر، والموظف — هو قدرته على شراء ما يبيعه الآخرون. وأحد أهم الأشياء التي ينبغي على الآخرين أن يجدوا لها مشترين هي خدماتهم.

ثَمَّة وجه آخر لكل ذلك؛ ففي الاقتصاد التبادلي، دخل الفرد هو تكلفة يتحملها فرد آخر. فكل زيادة في الأجر بالساعة، إذا لم تُعوَّض أو حتى تُعوَّض بزيادة مساوية في إنتاجية الساعة، هي زيادة في تكلفة الإنتاج. وزيادة تكلفة الإنتاج، حيث تتحكم الحكومة في الأسعار وتمنع أي زيادة في الأسعار، تحول دون تحقيق المنتجين الحدِّيِّين أيةَ أرباح، وتدفعهم للتوقف عن العمل تمامًا، مما يعني تقلص الإنتاج وزيادة البطالة. وحتى في حالة إمكانية زيادة الأسعار، تؤدي هذه الزيادة إلى إثناء المستهلك عن الشراء، وتقلص السوق، وزيادة البطالة. فإذا دَفع ارتفاع الأجور بالساعة في دورة الإنتاج بالكامل إلى ارتفاع الأسعار بنسبة ٣٠ بالمائة، فإن ذلك لن يزيد من قدرة العمال على شراء المنتج عن ذي قبل؛ ومن ثَمَّ نبدأ تلك الدورة من جديد.

لا شك أن كثيرين سيميلون إلى مجادلة ذلك الزعم بأن زيادة الأجور بنسبة ٣٠ بالمائة ستؤدي إلى رفع الأسعار بنفس النسبة. حقيقي أن هذه النتيجة لا تحدث إلا على المدى الطويل، ولا تحدث إلا إذا كانت السياسة النقدية والائتمانية تسمح بها. فإذا لم يكن النقد والائتمان مَرِنَين بحيث يزدادان

مع ارتفاع الأجور (وبفرض أن زيادة الأجور غير مسوغة بإنتاجية مقدَّرة بالدولار)، فإن النتيجة الأساسية التي ستترتب على رفع معدلات الأجور هي ارتفاع البطالة.

ومن المحتمل في هذه الحالة أن إجمالي الرواتب، من حيث قيمتها بالدولار وقدرتها الشرائية الحقيقية، ستكون أقل من ذي قبل. فتراجُع فرص العمل (نتيجة السياسات النقابية، وليس نتيجة انتقالية للتطور التكنولوجي) يعني بالضرورة انخفاض مقدار السلع المنتجة للجميع. ومن المستبعد أن تعوض العمالة عن الانخفاض الشديد في الإنتاج بأخذ حصة نسبية أكبر من الإنتاج المتبقي. استنتج كلٌّ من بول إيتش دوجلاس، في أمريكا — من خلال تحليل قدر ضخم من الإحصاءات — وَإيه سي بيجو، في إنجلترا — بطرق استنتاجية صرفة تقريبًا — كلٌّ على حدة، أن المرونة في الطلب على العمالة تتراوح ما بين ٣ و٤. وهذا يعني، باصطلاح أقل تقنية، أن «انخفاض المعدل الحقيقي للأجر بنسبة ١ بالمائة يزيد إجمالي الطلب على العمالة بما لا يقل عن ٣ بالمائة.»[١] بصيغة أخرى، «إذا ارتفعت الأجور عن مستوى الإنتاجية الحديَّة، فمن الطبيعي أن ينخفض معدل التوظيف بما يتراوح ما بين ٣ إلى ٤ أمثال الزيادة في معدلات الأجور بالساعات»؛[٢] ومن ثَمَّ، فإن إجمالي دخل العمال سينخفض بنفس المقدار.

حتى إذا كنا نأخذ تلك الأرقام كمثال على مرونة الطلب على العمالة في فترة معينة من الماضي، وليس بالضرورة للتنبؤ بمرونة الطلب على العمالة في المستقبل، يجدر بنا تأملها جديًّا.

٣

لكن، دعونا نفترض الآن أن الزيادة في معدلات الأجور تقترن أو تُتبع بزيادة كافية في النقد والائتمان؛ كي تتيح لتلك الزيادة أن تحدث دون التسبب في ارتفاع خطير في البطالة. فإذا افترضنا أن العلاقة السابقة بين الأجور والأسعار

١ إيه سي بيجو، نظرية البطالة (١٩٣٣)، ص٩٦.

٢ بول إيتش دوجلاس، نظرية الأجور (١٩٣٤)، ص٥٠١.

كانت علاقة عادية طويلة المدى، فمن الوارد تمامًا أن يؤدي رفع معدلات الأجور بنسبة ٣٠ بالمائة في النهاية إلى زيادة في الأسعار بنفس النسبة تقريبًا.

يستند الاعتقاد بأن الزيادة السعرية ستكون أقل من ذلك إلى حدٍّ كبير إلى مغالطتين رئيسيتين. المغالطة الأولى هي النظر فقط إلى تكاليف الأيدي العاملة المباشرة في شركة أو صناعة بعينها وافتراض أن هذه التكاليف تمثل كل تكاليف العمالة التي ينطوي عليها الأمر؛ لكن ذلك مثال على الخطأ الساذج المتمثل في خلط الجزء بالكل. فكل صناعة لا تمثل فقط قسمًا واحدًا من العملية الإنتاجية عند النظر إليها أفقيًّا، وإنما لا تمثل أيضًا سوى قسم واحد من العملية الإنتاجية عند النظر إليها رأسيًّا. ومن ثَمَّ، فإن تكاليف العمالة المباشرة في صناعة السيارات في مصانع السيارات نفسها قد تقل عن ثُلث إجمالي التكاليف، على سبيل المثال؛ وقد يدفع ذلك الأشخاصَ المتسرعين إلى استنتاج أن زيادة الأجور بنسبة ٣٠ بالمائة لن تسفر إلا عن زيادة بنسبة ١٠ بالمائة، أو أقل، في أسعار السيارات. لكنَّ في ذلك إغفالًا عن تكاليف العمالة غير المباشرة والمتمثِّلة في المواد الخام أو قطع الغيار المُشتراة، أو رسوم النقل، أو المصانع الجديدة أو الآلات الجديدة، أو آلات التشغيل الجديدة، أو هامش ربح البائع.

تُظهر التقديرات الحكومية أن متوسط الأجور والرواتب في الولايات المتحدة خلال فترة الخمسة عشر عامًا من عام ١٩٢٩ إلى عام ١٩٤٣، بالكامل، بلغ ٦٩ بالمائة من الدخل القومي. بالطبع، لا بد أن تُدفَع هذه الأجور والرواتب من الناتج القومي. ورغم أننا يجب أن نستقطع من هذا الرقم السابق ونضيف إليه لنصل إلى تقدير منصف لدخل العمالة، فيمكننا أن نفترض على هذا الأساس أن تكاليف العمالة لا يمكن أن تقل عن نحو ثلثَي إجمالي تكاليف الإنتاج، وقد تزيد عن ثلاثة أرباع إجمالي تكاليف الإنتاج (بناءً على تعريفنا للعمالة). فإذا أخذنا بأقل هذين التقديرين، وافترضنا كذلك أن هوامش الربح بالدولار ثابتة، يكون من الواضح أن زيادة تكاليف الأجور بنسبة ٣٠ بالمائة في الدورة الإنتاجية بالكامل تقابلها زيادة في الأسعار بنسبة ٢٠ بالمائة تقريبًا.

لكن مثل هذا التغيير سيعني أن القوة الشرائية لهامش الربح بالدولار، الذي يمثل دخل المستثمرين، والمديرين، وأصحاب الأعمال الخاصة، ستكون ٨٤ بالمائة فقط مما كانت عليه قبل ذلك. وسيترتب على ذلك على المدى الطويل

انحسار للاستثمارات والمشروعات الجديدة مقارنةً بما كان الوضع سيكون عليه بخلاف ذلك، وانتقال أشخاص من أدنى شرائح أصحاب المشروعات الخاصة إلى أعلى شرائح الأُجَراء، وذلك حتى إعادة التناسبات السابقة تقريبيًّا. لكن هذه ليست إلا صيغة أخرى لقول إن زيادة الأجور بنسبة ٣٠ بالمائة في ظل الظروف المفترضة تؤدي في النهاية إلى زيادة الأسعار بنسبة ٣٠ بالمائة.

وليس بالضرورة ألا يعود ذلك بأية مكاسب نسبية على الأُجَراء؛ فهم يحققون مكسبًا نسبيًّا، لكن ذلك سيؤدي إلى تكبُّد آخرين خسائر نسبية، خلال الفترة الانتقالية. لكن من المستبعَد أن يعني هذا المكسب النسبي مكسبًا مطلقًا؛ ذلك أن نوعية التغيير في نسبة التكاليف للأسعار التي ندرسها هنا نادرًا ما تحدث دون التسبب في بطالة واختلال، أو انقطاع، أو انخفاض في الإنتاج. ومن ثم، في حين أن العمال قد يحصلون على نصيب أكبر من حجم إنتاج أقل، خلال فترة الانتقال والتهيؤ لتوازن جديد، قد تحيط الشكوك بمسألة ما إذا كان هذا النصيب أكبر من حيث الحجم المطلق (إذ يمكن أن يكون أقل) من ذلك النصيب الأقل من حجم الإنتاج الأكبر الذي كانوا يحصلون عليه سابقًا.

٤

ويحملنا هذا إلى المعنى والأثر العام للتوازن الاقتصادي. إن أجور وأسعار التوازن هي الأجور والأسعار التي تؤدي إلى توازن العرض والطلب. وعند محاولة رفع الأسعار فوق مستوى توازنها، سواءٌ بالإجبار من طرف الحكومة أو القطاع الخاص، يقل الطلب، ومن ثَمَّ، يقل الإنتاج. وعند محاولة دفع الأسعار للانخفاض تحت مستوى توازنها، فإنَّ تقلص الأرباح أو انعدامها الناتج عن ذلك سيقابله تقلص العرض أو الإنتاج الجديد. وبالتالي، فإن محاولة دفع الأسعار سواء للارتفاع أو الانخفاض عن مستويات توازنها (وهي المستويات التي تعمل السوق الحرة باستمرار على دفع الأسعار نحوها) ستعمل على خفض حجم التشغيل والإنتاج لأقل مما كان سيصير عليه بخلاف ذلك.

إذن، لنعُدْ إلى معتقد وجوب حصول العامل على أجر «كافٍ لشراء المنتج الذي يصنِّعه». ينبغي أن يكون واضحًا أن عمال التصنيع ليسوا وحدهم من

ينتجون الناتج القومي أو يشترونه؛ فكل شرائح المجتمع تشتريه — سواءٌ كانوا من أصحاب الوظائف المكتبية أم حرفيين، أم مزارعين أم موظفين، كبارًا كانوا أم صغارًا، ومستثمرين، وبقالين، وجزارين، وأصحاب صيدليات صغيرة وأصحاب محطات بنزين — باختصار، يشتريه كل شخصٍ يساهم في صنع المنتج.

وأما عن الأسعار والأجور والأرباح التي ينبغي أن تحدد توزيع المنتج، فإن أفضل الأسعار ليس أعلاها، وإنما الأسعار التي تشجع على أكبر حجم إنتاج ممكن وأكبر حجم مبيعات ممكن. وأفضل أجور يمكن أن يحصل عليها العمال، ليس أعلى الأجور، وإنما الأجور التي تتيح الوصول إلى الطاقة الإنتاجية الكاملة، والتشغيل الكامل وأكبر عدد من الموظفين الدائمين. وأما الأرباح المُثلى، من منظور الصناعة والعمال، فهي ليست أقلها، وإنما الأرباح التي تشجع معظم الناس على أن يكونوا أصحاب أعمال أو على توفير فرص عمل أكثر من ذي قبل.

وإذا حاولنا إدارة الاقتصاد بنحو يحقق مصالح جماعة أو طبقة واحدة، فإننا نعمل بذلك على الإضرار بكل الجماعات الأخرى أو تدميرها، بما في ذلك أفراد الطبقة التي كنا ندير الاقتصاد بنحو يحقِّق مصالحها. لا بد من إدارة الاقتصاد بالنحو الذي يحقق صالح الجميع.

الفصل الحادي والعشرون

وظيفة الأرباح

تدل حالة الاستياء التي يبديها الناس اليوم لدى ذكر كلمة «أرباح» مدى محدودية فهم الوظيفة الحيوية التي تؤديها الأرباح في نظامنا الاقتصادي. ولزيادة استيعابنا للأمر، علينا أن نتطرق مرة أخرى لما سبق وناقشناه في الفصل الرابع عشر عن نظام الأسعار، لكننا سنستعرض الأمر هنا من زاوية مختلفة.

في الواقع، لا تتميز الأرباح في مجمل نظامنا الاقتصادي بالضخامة؛ فقد قل متوسط صافي دخل الشركات التجارية المسجلة خلال فترة الخمسة عشر عامًا ما بين ١٩٢٩ و١٩٤٣، على سبيل التوضيح، عن ٥ بالمائة من إجمالي الدخل القومي. ومع ذلك، فإن أكبر قدرٍ من العداء لصور الدخل هو ذلك الموجَّه لـلأرباح. فثمة دلالة مهمة لفكرة وجود كلمة مثل «استغلالي» لوصم هؤلاء الذين يُزعَم أنهم يحقِّقون أرباحًا مهولة، في حين أنه لا يوجد كلمات تصف الأشخاص الذين يحصلون على أجور مبالَغ فيها أو الذين يتكبدون خسائر فادحة. ومع ذلك، فإن متوسط الأرباح التي يمكن أن يحققها مالك محل الحلاقة ربما لا يقل فقط عن أجر نجم سينمائي أو راتب رئيس إحدى شركات تصنيع الصلب، وإنما ربما يكون حتى أقل من متوسط أجر عامل ماهر.

يموج هذا الموضوع بكل أنواع التصورات الوقائعية الخاطئة؛ حيث يؤخذ بأرباح شركة جنرال موتورز، أكبر شركة صناعية في العالم، على أنها الحالة التقليدية وليس على أنها استثناء. فقليلون هم الملمُّون بمعدل موت الشركات. فالناس لا يعرفون (ولنستشهد هنا بما ورد في تقرير اللجنة الاقتصادية الوطنية المؤقتة) أنه «إذا سادت ظروف الأعمال التجارية بالنظر إلى متوسط

تجارب الخمسين عامًا السابقة، فإن سبعةً من كل عشرة متاجر بقالة تُفتتح اليوم، ستنجح في الاستمرار لعامين؛ وأربعة متاجر فقط ستتوقع الاحتفال بمرور أربعة أعوام على تأسيسها.» ولا يعرفون أنه على مدار الأعوام من ١٩٣٠ إلى ١٩٣٨، وفق إحصاءات ضرائب الدخل، تعدى عددُ الشركات التي تكبدت خسائر عددَ الشركات التي حققت أرباحًا.

فكم تبلغ الأرباح في المتوسط؟ لا وجود لتقدير موثوق يأخذ في الاعتبار جميع أنواع الأنشطة، والشركات المسجلة وغير المسجلة، وعددًا كافيًا من السنوات الجيدة والعصيبة. لكن بعض الخبراء الاقتصاديين البارزين يعتقدون أنه على مدار سنوات طويلة، وبعد التعويض عن كافة الخسائر، ودفع الحد الأدنى للفائدة المضمونة على رأس المال المستثمر، ودفع قيم محتسبة معقولة للأجور مقابل الخدمات التي يقدمها الأشخاص الذين يديرون أعمالهم الخاصة، فربما لا يتبقى أي صافي ربح، وقد يكون هناك صافي خسارة. ولا يرجع ذلك إطلاقًا إلى حب رواد الأعمال (الأشخاص الذين يؤسسون شركات لأنفسهم) في أعمال الخير، وإنما يرجع إلى أن تفاؤلهم وثقتهم في أنفسهم كثيرًا جدًّا ما تقودهم إلى مجازفات لا تنجح أو لا يمكن أن تنجح.[١]

وعلى أية حال، من الواضح، أن أي شخص يضع رأس مال استثماريًّا في مشروع لا يجازف فقط بعدم الحصول على أي عائد، بل ويجازف بخسارة رأس ماله بأكمله. في الماضي، كان إغواء الأرباح الكبيرة في شركات أو صناعات بعينها هو ما يدفع الشخص إلى الإقدام على مجازفة كبيرة، ولكن إذا كانت الأرباح محدَّدَة بحد أقصى لا يتجاوز العشرة بالمائة فقط أو نحو ذلك، مع استمرار المخاطرة بخسارة رأس المال بالكامل، فماذا يحتمل أن تكون نتيجة ذلك على حوافز الربح، وعلى التشغيل والإنتاج؟ وقد بيَّنت الضرائب المهولة على الأرباح خلال فترة الحرب بالفعل قدرةَ مثل هذا الحد، حتى ولو كان لفترة قصيرة، على تقويض الكفاءة.

ومع ذلك، عادةً ما تفترض السياسة الحكومية في كل مكان اليوم أن الإنتاج سيستمر تلقائيًّا بغَضِّ النظر عما يُفعل لتثبيطه. ويأتي أحد أكبر الأخطار المهدِّدة للإنتاج اليوم من السياسات الحكومية لتحديد الأسعار.

---

١ انظر أيضًا، فرانك إيتش نايت. «المخاطر وعدم اليقين والربح» (١٩٢١).

فعلاوة على أن هذه السياسات تؤدي إلى وقف إنتاج سلعة تلو الأخرى بإلغاء أي حافز على تصنيعها، فإنها تؤدي على المدى البعيد إلى الحيلولة دون موازنة الإنتاج بناءً على الطلب الفعلي للمستهلكين. ولو كان الاقتصاد حرًّا، لَتَحرَّر الطلب كذلك بحيث تحقق بعض الفروع الإنتاجية ما كان سيعتبره المسئولون الحكوميون بلا شك أرباحًا «مفرطة» أو «فاحشة». لكن هذه الحقيقة لم تكن لتدفع كل الشركات في هذا الخط الإنتاجي إلى تنمية إنتاجها إلى أقصى درجة ممكنة، وإعادة استثمار أرباحها في شراء مزيد من الآلات وفي تعيين موظفين أكثر فقط، بل وكانت ستجذب مستثمرين ومنتجين جددًا من كل حدبٍ وصوب إلى أن يصبح الإنتاج في ذلك الفرع كبيرًا بما يكفي لتلبية الطلب، وستنخفض الأرباح المحققة منه إلى المستوى المتوسط العام.

في ظل الأنظمة الاقتصادية الحرة، التي تترك فيها الأجور والتكاليف والأسعار لنشاط السوق التنافسية الحر، تحدد فرصُ الربح ماهية السلعَ التي ستُصنَّع، وبأية كميات — والسلع التي لن تُصنَّع على الإطلاق. وفي حالة عدم تحقيق ربح من إنتاج سلعة بعينها، فإن هذا يدل على أن الأيدي العاملة ورأس المال المكرَّسَين لإنتاجها غيرُ مستثمرَيْن في الاتجاه الصحيح: أي إن قيمة الموارد التي يجب استخدامها في إنتاج السلعة أكبر من قيمة السلعة نفسها.

باختصار، تتمثل إحدى وظائف الأرباح، في توجيه عوامل الإنتاج وإداراتها بحيث يتسنى تخصيص حصص إنتاج آلاف السلع المختلفة وفقًا للطلب. وما من بيروقراطي، مهما بلغت درجة عبقريته، يستطيع حل هذه المشكلة حلًّا تعسفيًّا. فحرية الأسعار وحرية الأرباح تُعظِّمان الإنتاج إلى أقصى درجة وتتغلبان على أوجه العجز أسرع من أي نظامٍ آخر. فتثبيت الأسعار وتحديد الأرباح تعسفيًّا لا يمكنهما إلا أن يطيلا فترات العجز ويُخفِّضا الإنتاج والعمالة.

أخيرًا، تتمثل وظيفة الأرباح في وضع ضغط مستمر ومتواصل على رئيس كل شركة تنافسية لتقديم مزيدٍ من الوفورات والكفاءات، مهما كانت المرحلة التي وصلت إليها تلك الوفورات والكفاءات. في أوقات الرخاء، يفعل رؤساء الشركات ذلك من أجل زيادة أرباحه أكثر؛ وفي أوقات الأزمات، يفعل ذلك من أجل استباق منافسيه؛ وربما يفعل ذلك في أوقات الأزمات حفاظًا على بقاء شركته؛ إذ إن الأمر يمكن ألا يقتصر على عدم تحقيق أرباح على الإطلاق، وإنما

يمكن أن ينقلب إلى خسارة. والطبيعي أن يبذل الإنسان جهدًا أكبر لإنقاذ نفسه من الدمار مما يفعل لتحسين وضعه.

وللإيجاز، تدلنا الأرباح الناتجة عن العلاقات النسبية بين التكاليف والأسعار على ماهية السلع الأكثر كفاءةً في الإنتاج، بالإضافة إلى أكثر الطرق اقتصادًا في تصنيعها. وهذه أسئلة يجب على النظم الاشتراكية الإجابة عنها مثلما يجب على الأنظمة الرأسمالية الإجابة عنها؛ بل يجب على كل نظام اقتصادي يمكن تصوُّره أن يجيب عنها. وفيما يتعلق بالغالبية العظمى من السلع والخدمات المنتجة، فإن الإجابات التي تقدمها الأرباح والخسائر في ظل الاقتصاد التنافسي الحر تتفوق إلى حدٍّ لا يضاهى على تلك الإجابات التي يمكن الحصول عليها عبر أي مسلك آخر.

الفصل الثاني والعشرون

وهْم التضخم

لقد وجدت أنه يلزم تحذير القارئ بين الفينة والأخرى من أن أي سياسة بعينها بالضرورة أن تفرز نتيجة بعينها «بشرط عدم وجود تضخم». في الفصول التي تناولنا فيها الأشغال العامة والائتمان، ذكرت أننا سنؤجل دراسة التعقيدات التي يأتي بها التضخم. لكن المال والسياسة النقدية تشكلان جزءًا بالغ الأصالة والتعقيد من كل عملية اقتصادية حتى إن فصلهما على هذا النحو، حتى وإن كان بغرض الشرح، كان صعبًا للغاية. وفي الفصول التي تناولنا فيها تأثير السياسات الحكومية أو سياسات الأجور النقابية الخاصة بالتشغيل والأرباح والإنتاج، كان لا بد من تأمُّل آثار السياسات النقدية المختلفة لحظيًّا.

وقبل تأمل آثار التضخم في حالات معينة، ينبغي علينا أن نتأمل آثاره بصفة عامة. وحتى قبل ذلك، تحدوني رغبة في السؤال عن السبب وراء اللجوء إلى إحداث التضخم باستمرار، والسبب وراء ما يتمتع به من جاذبية عامة منذ الأزل، والسبب وراء اجتذاب صافرات إنذاره للأمم الواحدة تلو الأخرى إلى طريق الكوارث الاقتصادية.

إن أوضح الأخطاء التي يعتمد عليها إغراء التضخم وأقدمها وأكثر عِندًا هو خطأ الخلط بين «المال» و«الثروة». كتب آدم سميث قبل قرنين: «أن قوام تلك الثروة المال أو الذهب والفضة هو مفهوم شائع ينتج تلقائيًّا عن الوظيفة المزدوجة للمال، كونها أداة للتجارة، ومقياسًا للقيمة ... فأن تصبح ثريًّا يعني أن تحصل على مال؛ فالثروة والمال، باختصار، باللغة الشائعة، يعتبران مترادفين من كل النواحي.»

بالطبع، يتشكل قوام الثروة الحقيقية من الإنتاج والاستهلاك: الطعام الذي نأكله، والملابس التي نرتديها، والمنازل التي نعيش فيها. إنها السكك الحديدية، والطرق، والسيارات، والسفن، والطائرات، والمصانع، والمدارس، والكنائس، والمسارح، وأجهزة البيانو، واللوحات الفنية، والكتب. ومع ذلك فإن هذا اللَّبس اللفظي الذي يخلط بين المال والثروة بالغ القوة حتى إن بعض الأشخاص الذين يميزون هذا الخلط يقعون فيه في سياق تفكيرهم. يعتقد كل شخصٍ أنه إن كان يملك مزيدًا من المال، لَاستطاع شراء مزيدٍ من الأشياء من الآخرين. وإن كان يملك ضعف ذلك المال، لاستطاع شراء ضعف ما كان سيشتريه من الأشياء؛ وإن كان يملك ثلاثة أمثال ذلك المقدار من المال، فستكون قيمته ثلاثة أمثال ما هي عليه الآن. ومن ثَمَّ يبدو أن الاستنتاج الذي سيخلص إليه الجميع أن الحكومة إذا طبعت مزيدًا من النقد ووزَّعته، سنصير جميعًا أكثر ثراءً بكثير.

وهؤلاء هم أنصار التضخم الأكثر سذاجةً على الإطلاق؛ وهناك جماعة أخرى، أقل سذاجةً، ترى أنه إذا كان الأمر بهذه السهولة لَتمكنت الحكومة من حل كل مشكلاتنا بطباعة النقود. فهم يشعرون أن هناك عِلَّة ما في الأمر؛ لذلك سيحددون بطريقةٍ ما مقدارَ المال الإضافي الذي كانوا سيدفعون الحكومة إلى إصداره. كانوا سيدفعون الحكومة إلى طباعة ما يكفي لسدِّ «عجزٍ» أو «ثغرة» مزمع.

ترى هذه المجموعة أن ثَمَّةَ قصورًا مزمنًا في القوة الشرائية؛ لأن الصناعة إلى حدٍّ ما لا توزع ما يكفي من المال على المنتجين لتمكينهم من شراء المنتج الذي يصنعونه، كمستهلكين. ثَمَّة «تسريب» غامض في مكانٍ ما. تثبت إحدى المجموعات ذلك بالمعادلات. وعلى أحد جانبي معادلاتهم، تعد هذه المجموعة السلعة مرة، وعلى الناحية الأخرى من المعادلة يعدون نفس السلعة عدة مرات دون علم؛ مما يؤدي إلى تكون ثغرة مقلقة بين ما يطلقون عليه «المدفوعات أ» وما يطلقون عليه «المدفوعات أ+ب». وهكذا، يؤسسون حركة، ويرتدون زيًّا أخضر موحدًا، ويصرون على أن تصدر الحكومة نقودًا أو «ائتمانًا» لسداد المدفوعات ب المفقودة.

قد يبدو قادة «الائتمان الاجتماعي» الأكثر سذاجةً مثيرين للسخرية، لكن هناك عددًا غير محددٍ من مدارس أنصار التضخم الأكثر حنكةً قليلًا ممن لديهم خطط «علمية» لإصدار ما يكفي من النقد أو الائتمان الإضافي لسد «عجزٍ» أو «فجوة» ما مزمنة أو مؤقتة مزعومة، والتي يحسبونها بطريقة ما مختلفة.

٢

يدرك أنصار التضخم الأكثر اطِّلاعًا أن أي زيادة كبيرة في مقدار المعروض النقدي سيؤدي إلى تراجع القوة الشرائية لكل وحدة نقدية — أي إنها ستؤدي، بعبارة أخرى، إلى زيادة في أسعار السلع. لكن هذا لا يثير قلقهم. على النقيض، هذا بالتحديد ما يريدون إحداث التضخم من أجله. يزعم بعضهم أن هذه النتيجة ستحسن أوضاع المدينين الفقراء مقارنة بالدائنين الأثرياء. ويعتقد آخرون أنها ستحفز الصادرات وتقلل الواردات. ومع ذلك، تظن مجموعة ثالثة أن هذه النتيجة مقياس ضروري للتغلب على الكساد، و«بدء تشغيل الصناعة مرة أخرى» وتحقيق «التشغيل الكامل».

ثَمَّة نظريات لا تُحصى حول الكيفية التي تؤثر بها كميات النقد الزائدة (بما فيها الائتمان المصرفي) في الأسعار. من ناحية، كما رأينا لتوِّنا، هناك هؤلاء الذي يتخيلون أن كمية النقد يمكن أن تزداد بأي مقدار دون التأثير على الأسعار. وهم لا يرون هذه النقود الزائدة إلا وسيلة لزيادة «القوة الشرائية» للجميع، بمعنى تمكين الجميع من شراء سلعٍ أكثر من ذي قبل. فإما أنهم لا يتوقفون أبدًا عن تذكير أنفسهم بأن الناس إجمالًا لا يستطيعون شراء ضعف مقدار السلع التي كانوا يشترونها من قبل إلا في حالة إنتاج ضعف مقدار السلع الذي كان يُنتَج من قبل، وإما يتخيلون أن الشيء الوحيد الذي يعطل زيادة الإنتاج زيادةً غير محدودة ليس العجز في الأيدي العاملة، أو ساعات العمل، أو القدرة الإنتاجية، وإنما العجز في طلب النقد: فيفترضون أنه إذا أراد الناس شراء السلع ولديهم المال اللازم لشرائها، فإن السلع ستُنتَج تلقائيًّا.

على الناحية الأخرى، هناك المجموعة — التي ضمت بعض الخبراء الاقتصاديين البارزين — التي تؤمن بنظرية ميكانيكية صارمة فيما يتعلق بأثر

المعروض النقدي على أسعار السلع. وبحسب تصور هؤلاء المنظِّرون للمسألة، فإن كل المعروض النقدي في الدولة سيُدفَع مقابل كل السلع المتاحة. وبالتالي، فإن قيمة إجمالي كمية النقد مضروبة في «سرعة تداولها» يجب أن تساوي دائمًا قيمة إجمالي كمية السلع المبيعة. ومن ثَمَّ، علاوة على ذلك (بافتراض عدم وجود تغير في «سرعة التداول»)، فإن قيمة الوحدة النقدية يجب أن تتغير عكسيًّا مع تغير كمية النقد المتداولة. وهكذا، ضاعِف كمية النقد والائتمان المصرفي وستُضاعف معه «مستوى الأسعار»؛ وبزيادته بمقدار ثلاثة أمثال، فإنك ترفع مستوى الأسعار بمقدار ثلاثة أمثاله بالضبط. باختصار، ضاعف كمية النقود أي عدد من المرات، وستتضاعف أسعار السلع نفس عدد المرات.

ليست لدينا مساحة كافية هنا لشرح كل المغالطات.[1] وبدلًا من ذلك، سنحاول رؤية لِمَ وكيف تؤدي زيادة كمية النقود في زيادة الأسعار.

تظهر كمية النقد الزائدة إلى الوجود بطريقة معينة، ودعونا نقُل إنها تظهر بسبب أن الحكومة تنفق أكثر كثيرًا مما تستطيع أو تريد تعويضه من إيرادات الضرائب (من بيع السندات التي يدفع الناس مقابلها من مدخراتهم). وعلى سبيل المثال، لنفترض أن الحكومة تطبع نقودًا لتدفع لمقاولي الحرب. وهكذا تتمثل أولى النتائج المترتبة على هذه النفقات ارتفاع أسعار الإمدادات المستخدَمة في الحرب ووضع نقودٍ زائدة في أيدي مقاولي الحرب وموظفيهم. (ونظرًا لأننا، في الفصل الذي تناولنا فيه تثبيت الأسعار، أجَّلنا تناول بعض التعقيدات التي يسببها التضخم من أجل التبسيط، فبما أننا نناقش التضخم الآن، فقد نناقش التعقيدات الناتجة عن المحاولات الحكومية لتثبيت الأسعار. عند بحث هذه التعقيدات، يُكتشف أنها لا تغير شيئًا في التحليل الأساسي. إنها لا تؤدي إلا إلى نوع من التضخم المدعوم الذي يقلل أو يخفي بعضًا من الآثار السابقة على حساب زيادة الآثار اللاحقة وطأةً.)

إذن، سترتفع دخول مقاولي الحرب وموظفيهم، الذين سينفقون هذه الدخول مقابل السلع والخدمات التي يريدونها. وسيتمكن بائعو هذه السلع والخدمات من رفع أسعارها بسبب زيادة الطلب عليها. ولن يواجه الأشخاص

---

[1] على القراء المهتمين بتحليل هذه المغالطات الاطِّلاعُ على كتاب بي إم أندرسون «قيمة المال» (١٩١٧؛ طبعة جديدة، ١٩٣٦)؛ أو كتاب لودفيج فون ميزس، «نظرية النقد والائتمان» (الطبعة الأمريكية، ١٩٣٥).

الذين ارتفعت دخولهم مشكلةً في دفع هذه الأسعار المرتفعة بدلًا من تدبر أمرهم من دون هذه السلع وذلك لأنهم يملكون المال، وستقل القيمة الذاتية للدولار في أعين هؤلاء.

ودعونا نطلق على مقاولي الحرب وموظفيهم المجموعة أ، وهؤلاء الذين يشترون منهم سلعهم وخدماتهم الإضافية مباشرةً منهم، المجموعة ب؛ ونظرًا لارتفاع معدل المبيعات والأسعار، ستشتري هذه المجموعة ب بدورها مزيدًا من السلع والخدمات من مجموعة ثالثة، هي المجموعة ج، وهكذا، ستتمكن ج بدورها من رفع أسعارها وزيادة دخلها الذي ستنفقه على المجموعة د، وهكذا دواليك، إلى أن تعم الزيادة في الأسعار والدخل جميع أرجاء البلاد فعليًّا. وعند انتهاء العملية، تكون دخول الجميع تقريبًا قد ارتفعت من حيث مقدار المبلغ المالي. لكن (بافتراض عدم وجود زيادة في إنتاج السلع والخدمات) فسيوازي ذلك ارتفاعًا في أسعار السلع والمنتجات؛ ومن ثَمَّ، لن تزداد الأمة ثراءً عن ذي قبل.

ومع ذلك، هذا لا يعني أن الثروة والدخل النسبيين أو المطلقين لكل فرد سيظلان كما كانا سابقًا. على النقيض، من المؤكد أن عملية التضخم تؤثر على ثروات جماعة بنحو مختلف عن تأثيرها في ثروات جماعة أخرى. وأول مجموعة تحصل على النقد الإضافي ستكون الأكثر استفادة؛ على سبيل المثال، سيزداد دخل أفراد المجموعة أ قبل زيادة الأسعار، ومن ثَمَّ، سيتمكنون من شراء السلع بزيادة نسبية. أما دخل أفراد المجموعة ب، فتزداد لاحقًا، في الوقت الذي تكون فيه الأسعار قد ازدادت إلى حدٍّ ما؛ لكن المجموعة ب، ستكون في وضع مادي أفضل من ناحية قدرتها على شراء السلع. في الوقت نفسه، مع ذلك، سيجد أفراد المجموعتين اللتين لم تزدَدْ دخولهما بأي مقدار أنهم مُضطرُّون لدفع أسعار أعلى مقابل الأشياء التي يشترونها، مما يعني أنهم مُجبَرون على التكيُّف على مستوًى معيشي أقل من ذي قبل.

وقد نتمكن من توضيح العملية أكثر بمجموعة من الأمثلة الافتراضية. لنفرض أننا قسَّمنا المجتمع تعسفيًّا إلى أربع مجموعات رئيسية من المنتجين: أ، وَب، وَج، وَد. الذين تزداد دخولهم بسبب التضخم بهذا الترتيب. إذن، حين يرتفع دخل أفراد المجموعة أ بالفعل بنسبة ٣٠ بالمائة، لا تكون أسعار السلع التي يشترونها قد ارتفعت. وحين يرتفع دخل أفراد المجموعة ب بنسبة ٢٠

بالمائة، تكون الأسعار قد ارتفعت بنسبة ١٠ بالمائة فقط. أما حين يرتفع دخل أفراد المجموعة ج بنسبة ١٠ بالمائة، تكون الأسعار قد ارتفعت بنسبة ١٥ بالمائة. وفي الوقت الذي لا يكون فيه دخل المجموعة د قد ارتفع على الإطلاق، يكون متوسط الأسعار التي ينبغي أن يدفعوها مقابل الشراء قد ارتفع بنسبة ٢٠ بالمائة. بعبارة أخرى، المكاسب التي تحققها أول مجموعتين من المنتجين تستفيدان من ارتفاع الأسعار أو الأجور بسبب التضخم، تكون بمقتضى الحال على حساب الخسائر التي تتكبدها آخر مجموعتين (لكونهما مستهلكتين) تتمكنان من رفع أسعارهما أو أجورهما.

وربما تكون النتيجة النهائية، في حالة القضاء على التضخم بعد بضعة أعوام، لنقُل، زيادة متوسط الدخل المادي بنسبة ٢٥ بالمائة، وزيادة متوسط الأسعار بنسبة مساوية، على أن تكون كلتاهما موزَّعَتين بالتساوي بين المجموعات الأربعة كافة. لكن هذا لن يلغي المكاسب والخسائر المحققة خلال الفترة الانتقالية. على سبيل المثال، رغم ارتفاع دخل وأسعار أفراد المجموعة د أخيرًا بنسبة ٢٥ بالمائة، فإنهم لن يكونوا قادرين إلا على شراء نفس مقدار السلع والخدمات التي كانوا يشترونها من قبل بدء التضخم. كذلك، لن تتمكن هذه المجموعة من تعويض خسائرها خلال الفترة الانتقالية، حين كان عليها دفع زيادة ٣٠ بالمائة مقابل السلع والخدمات التي يشترونها من المجموعات الإنتاجية الأخرى في المجتمع أ، ب، ج، رغم عدم ارتفاع دخلها أو أسعارها بالمطلق.

٣

إذن يتبين أن التضخم مجرد مثال آخر على درسنا الأساسي. في الواقع، قد يعود التضخم بفوائد لمدًى قصير للجماعات الحظيَّة، لكن على حساب جماعات أخرى. وعلى المدى الطويل، يأتي بعواقب كارثية على المجتمع بأكمله. وحتى التضخم الطفيف نسبيًّا يشوِّه بِنْيَة الإنتاج؛ إذ يؤدي إلى النمو المفرط لبعض الصناعات على حساب صناعات أخرى. وفي ذلك سوء استعمال وإهدار لرأس المال. وعند القضاء على التضخم، أو إنهائه، لا يمكن أن تحقق رءوس الأموال

المستثمرة في اتجاهات خاطئة — سواء كانت آلات، أو مصانع، أو مباني إدارية — عائدًا كافيًا وتخسر معظم قيمتها.

كذلك لا يمكن وضع حدٍّ للتضخم بنحو سلس بحيث يمكن تفادي ما يلحق بذلك من كساد؛ بل من المستحيل حتى وضع حدٍّ للتضخم، بمجرد الشروع فيه، أو عند مرحلة متصوَّرة مسبَقًا، أو عندما تصل الأسعار إلى مستوًى متفق عليه مسبقًا؛ وذلك أن حينها ستكون كلٌّ من القوى السياسية والاقتصادية خرجت عن السيطرة. فلا يمكنك أن تسوق حُجَّةً لصالح زيادة الأسعار بنسبة ٢٥ بالمائة بفعل التضخم دون أن يقارعك أحدهم الحُجَّة مدعيًا أن الأفضل الحجة لصالح زيادة الأسعار بنسبة ٥٠ بالمائة ستكون أفضل بمقدار الضعف؛ ثم يضيف شخص ثالث أن الحجة لصالح زيادة الأسعار بنسبة ١٠٠ بالمائة ستكون أفضل أربعة أمثال ذلك. فجماعات الضغط السياسي التي استفادت من التضخم ستصر على استمراره.

علاوة على ذلك، من المستحيل التحكم في قيمة المال في ظل التضخم. ذلك أنه — كما سبق ورأينا — العلاقة السببية بينهما ليست مجرد علاقة آلية. فلا يمكن أن نقول مسبقًا، على سبيل المثال، إن الزيادة بنسبة ١٠٠ بالمائة في كمية النقد تعني هبوط قيمة الوحدة النقدية بنسبة ٥٠ بالمائة، فقيمة المال، كما رأينا تعتمد على التقييمات الشخصية للأشخاص الذين يحوزونه. كما أن تلك التقييمات لا تعتمد فقط على كمية المال الذي يحوزه كل شخص؛ بل تعتمد أيضًا على «جودة» المال. ففي وقت الحرب، ترتفع قيمة الوحدة النقدية لدولة، لا تطبق قاعدة الذهب، في سوق الصرف الأجنبية بالانتصار وتهبط بالهزيمة، بغض النظر عن التغيرات التي تطرأ على كميتها. أما التقييم في الوقت الحالي، فسيعتمد غالبًا على توقعات الناس بشأن كمية النقد في المستقبل. وكما هو الحال مع السلع في أسواق المضاربة، يتأثر تقييم كل شخص للنقود برؤيته لقيمتها بالإضافة لاعتقاده بشأن تقييمات الآخرين له.

وكل ذلك يوضح السبب وراء انخفاض قيمة الوحدة النقدية، ما إن يبدأ التضخم الفائق، بمعدل أسرع كثيرًا مما تزداد أو يمكن أن تزداد به كمية النقد. وعند الوصول إلى هذه المرحلة، تكون الكارثة قد اكتملت تقريبًا؛ وتفشل الخطة.

٤

ومع ذلك، جذوة الحماس للتضخم لا تخبو أبدًا. فقد يبدو على الأغلب كما لو أنه ما من بلدٍ قادر على الاستفادة من تجرِبة البلدان الأخرى وما من جيل يتعلم من معاناة الأجيال السابقة. فكل جيل وكل بلد يهرول وراء نفس السراب. كلٌّ يتوق لقطف تفاحة سدوم التي يتحول مذاقها إلى غبار ورماد ما إن تمَس الفم. فمن طبيعة التضخم أنه يولِّد آلاف الأوهام.

وفي يومنا هذا، تتمثل أكثر الحجج المدافعة عن التضخم صمودًا في أنه «يدفع عجلات الإنتاج للدوران»، أنه سينقذنا من الخسائر الناجمة عن الكساد والبطالة التي لا يمكن تعويضها، ويحقق «التشغيل الكامل». وتستند هذه الحجة في شكلها الأكثر سذاجةً على ذلك الخلط الأزليِّ بين المال والثروة الحقيقية. فهي تفترض أن التضخم يُوجِد «قوة شرائية» جديدة، وأن الآثار المترتبة على هذه القوة الشرائية الجديدة تتضاعف من تلقاء نفسها في دوائر متزايدة الاتساع، مثل التموجات التي تظهر على سطح الماء عند إلقاء حجرٍ في بركة ماء. ومع ذلك، تعتمد قدرة المرء على شراء السلع على سلع أخرى، فلا يمكن أن تزداد القوة الشرائية زيادة مذهلة بمجرد طباعة مزيد من القصاصات الورقية التي تسمى دولارات. فما يحدث في الاقتصاد التبادلي، بصورة أساسية، هو أن السلع التي ينتجها أ تُبادَل بالسلع التي ينتجها ب.[١]

أما ما يُحدِثه التضخم، فهو تغيير العلاقة النسبية بين الأسعار والتكاليف. وأهم تغيير يهدف التضخم إلى إحداثه هو رفع أسعار السلع بالنسبة لمعدلات الأجور، ومن ثَمَّ استعادة الأرباح التجارية، وتشجيع استئناف الإنتاج حيثما توجد موارد خاملة، بإعادة بناء علاقة نسبية فعَّالة بين الأسعار وتكاليف الإنتاج.

---

١ يرجى مطالعة كتاب جون ستيوارت ميل، «مبادئ الاقتصاد السياسي» (الكتاب ٢، الفصل الرابع عشر، الجزء الثاني)؛ وكتاب ألفريد مارشال، «مبادئ الاقتصاد» (المجلد السادس، الفصل الثالث عشر، الجزء ١٠)؛ و«دحْض هجوم كينيز على مبدأ أن العرض الإجمالي يخلق طلبًا إجماليًّا» بقلم بنجامين إم أندرسون في كتاب «تمويل الرخاء الأمريكي» لمجموعة من الخبراء الاقتصاديين.

ولا بد أن يتضح فورًا أن هذه النتائج يمكن أن تتحقق بنحو أكثر مباشرةً ونزاهةً بخفض معدلات الأجور. لكنَّ مؤيدي التضخم الأكثر ذكاءً يعتقدون أن هذا مستحيل سياسيًّا الآن. وأحيانًا يذهبون أبعد من ذلك، ويتهمون أية مقترحات، تحت أي ظروف، بخفض معدلات أجور بعينها مباشرةً من أجل خفض معدل البطالة بأنها «مناهضة للعمال»، لكن ما يقترحونه هم، دون مواربة، هو خداع العمال بتقليل معدلات الأجور الحقيقية (أي، القدرة الشرائية لمعدلات الأجور) برفع الأسعار.

لكن ما يغفله هؤلاء هو أن العمالة نفسها باتت أكثر ذكاءً؛ حيث إن النقابات الكبرى تعين خبراء في اقتصاديات العمل يدركون أرقام المؤشرات، ومثل هذه العمالة لا تُخدَع. وبالتالي، في ظل الظروف الحالية، يبدو من المستبعد أن تحقق السياسة المنتهَجة أهدافها الاقتصادية أو السياسية. وذلك أن أقوى النقابات على وجه التحديد، والتي تكون معدلات أجورها في حاجة إلى التصحيح على الأرجح، هي التي تصر على أن تُرفَع معدلات أجورها على الأقل بالتناسب مع أي زيادة في مؤشر تكاليف المعيشة. وإذا انتصر إصرار النقابات القوية، فستستمر العلاقات النسبية غير الفعالة بين الأسعار والمعدلات الأساسية للأجور. في الواقع، قد يصبح هيكل معدلات الأجور أكثر تشوهًا؛ فالغالبية العظمى من العمال غير النقابيين، الذين لم تكن أجورهم حتى قبل التضخم تخرج عن حدود المعقول (والذين قد تُمعِن السياسات النقابية الاستبعادية في إحباطهم)، سيتضررون خلال الفترة الانتقالية بسبب ارتفاع الأسعار.

٥

باختصار، مؤيدو التضخم الأكثر ذكاءً مخادعون. فهم لا يسردون حجتهم بصراحة تامة، فينتهي بهم المطاف إلى خداعِ حتى أنفسهم. يشرعون في الحديث عن النقود الورقية، مثل أنصار التضخم السُذَّج، كما لو أنها في حد ذاتها شكلٌ من الثروة يمكن توليده متى أردنا على آلة طباعة النقود؛ بل إنهم يناقشون بجدية وجود مضاعف نقدي، أي أن يضاف في مقابل كل دولار تطبعه الحكومة وتنفقه عدةُ دولارات إلى ثروة البلاد.

باختصار، يحوِّل هؤلاء انتباه العامة وانتباههم هم أنفسهم بعيدًا عن الأسباب الحقيقية للكساد القائم؛ لأن الأسباب الحقيقية في معظم الأحيان هي اختلالات في هيكل الأجور والتكلفة والأسعار: اختلالات بين الأجور والأسعار، أو بين أسعار المواد الخام وأسعار السلع النهائية، أو بين سعر وآخر، أو بين أجرٍ وآخر. وفي مرحلةٍ ما، تقضي هذه الاختلالات على أي حافز على الإنتاج، أو تجعل الاستمرار في الإنتاج مستحيلًا؛ ومن خلال طبيعة التكافل لنظام الاقتصاد التبادلي، ينتشر الكساد. ولا يمكن استئناف الإنتاج والتشغيل الكاملين حتى تُصحح هذه الاختلالات.

صحيح أن التضخم قد يصحِّح هذه الاختلالات، لكنها طريقة مندفعة وخطيرة؛ إذ إن التضخم لا يُحدِث هذه التصحيحات بنحو صريح ومباشر، وإنما بالاستعانة بالوهم. إنه أشبه بإيقاظ الناس مبكرًا عن ميعادهم بساعة عبر إيهامهم أنها الساعة الثامنة في حين أنها السابعة في الحقيقة. ربما ليس من قبيل الصدفة البحتة أن يكون العالم الذي يُقدِّم عقارب ساعاته كافة بمقدار ساعة لكي يحقق تلك النتيجة (إيقاظ الناس مبكرًا عن ميعادهم بساعة) أن يلجأ إلى التضخم لتحقيق نتيجة مشابهة في مجال الاقتصاد.

فالتضخم يلقي بغلالة من الوهم على كل عملية سياسية. فيربك الجميع تقريبًا ويخدعهم، بما فيهم هؤلاء الذين يعانون بسببه. فنحن جميعًا معتادون على قياس دخلنا وثرواتنا بمقياس النقود. وهذه العادة العقلية شديدة القوة حتى إن الخبراء الاقتصاديين والإحصائيين المحترفين يعجِزون باستمرار عن كسرها. ليس من السهل أن ترى العلاقات النسبية دائمًا من ناحية السلع الحقيقية أو الرفاهة الحقيقية؛ فمَن منا لا يشعر أنه أكثر ثراءً وأشد فخرًا حين يُخبَر بأن الدخل القومي قد تضاعف (من حيث كمية النقد الدولاري بالطبع) مقارنةً بفترةٍ ما قبل التضخم؟ حتى الموظف، الذي زاد راتبه من ٢٥ دولارًا أسبوعيًّا إلى ٣٥ دولارًا أسبوعيًّا، يعتقد أن وضعه المالي بات أفضل، رغم أن تكاليف معيشته زادت بمقدار ضعف ما كانت عليه قبل ذلك حين كان يحصل على ٢٥ دولارًا. لا شك أنه يدرك بوضوح ارتفاع تكاليف المعيشة. لكنه ليس واعيًا تمامًا بوضعه الحقيقي على عكس ما كان سيحدث في حالة عدم تغير تكاليف معيشته وانخفاض راتبه، بحيث تقل قوته الشرائية بنفس مقدارِ ما

هي عليه الآن رغم زيادة راتبه، بسبب ارتفاع الأسعار. فقد عمل التضخم معه عمل الإيحاء الذاتي والتنويم المغناطيسي والمخدر الذي سكَّن آلام الجراحة. فالتضخم هو أفيون الشعوب.

٦

وهذه بالضبط هي وظيفته السياسية. فنظرًا لأن التضخم يخلط كل الأمور بعضها ببعض، دائمًا ما تلجأ له حكومات الاقتصاد المخطط الحديثة. وقد رأينا في الفصل الرابع، على سبيل المثال، خطأ اعتقاد أن الأشغال العامة تؤدي بمقتضى الحال إلى خلق فرص عمل جديدة. ورأينا أنه في حالة جمع الأموال من خلال فرض الضرائب، فإنه في مقابل كل دولار تنفقه الحكومة على الأشغال العامة، يقل إنفاق دافعي الضرائب على احتياجاتهم بمقدار دولار، وفي مقابل كل فرصة عمل تُخلَق في القطاع العام، تُفقَد وظيفة في القطاع الخاص.

لكن افترض أن الحكومة لا تنفق على الأشغال العامة من إيرادات الضرائب؛ افترض أنها تنفق عليها من تمويل العجز — أي من إيرادات الاقتراض الحكومي، أو من اللجوء إلى طباعة النقد؛ هنا من المستبعد أن تحدث النتائج التي وصفناها أعلاه للتو؛ إذ ستُجرى الأشغال العامة من قوة شرائية «جديدة». ولا يمكننا هنا أن نتحدث عن سلب القوة الشرائية من دافعي الضرائب. هكذا يبدو مؤقتًا أن الدولة قد حصلت على شيء بلا مقابل.

لكن الآن، وفقًا لما تعلمناه من درسنا هذا، دعونا ننظر إلى النتائج بعيدة المدى. لا بد من أن يأتي يوم تسدِّد فيه الحكومة القروض التي حصلت عليها؛ إذ لا يمكنها أن تستمر في مراكمة ديونها إلى ما لا نهاية، لأنها إذا حاولت أن تفعل، فسينتهي بها الأمر إلى الإفلاس. ويجدر الإشارة هنا إلى ما أشار إليه آدم سميث عام ١٧٧٦: «يكاد لا يوجد حالة واحدة — على ما أعتقد — لتسديد الديون بصورة كاملة وتامة حين تتراكم الديون الوطنية حتى تصل إلى درجة معينة. ودائمًا ما يتحقق تحرير الإيراد الحكومي، إذا تحقق على الإطلاق، نتيجة الإفلاس؛ أحيانًا نتيجة الإفلاس المعلن، لكنه دائمًا ما يكون إفلاسًا حقيقيًّا، رغم أنه كثيرًا ما يتحقق بتسديد مزعوم.»

ومع ذلك، عند تسديد الحكومة لديونها المتراكمة من أجل إجراء الأشغال العامة، فلا بد بمقتضى الحال أن تفرض ضرائب أكبر مما تنفق. وبالتالي، في هذه المرحلة اللاحقة، لا مفر من أن تدمِّر فرصَ عمل أكثر مما تتيح؛ والضرائب الكبيرة الزائدة اللازمة حينئذٍ، لا تسلب القوة الشرائية فحسب، وإنما تقلل أو تدمر حوافز الإنتاج، ومن ثَمَّ تقلِّل إجمالي ثروة البلاد ودخلها.

والمهرَب الوحيد من هذا الاستنتاج هو أن نفترض .(كما يفعل أنصار الإنفاق دائمًا) أن السياسيين الموجودين في الحكم سينفقون المال في أوقات الكساد أو الانكماش، وسيسددون الديون فورًا في أوقات الازدهار أو التضخم. وهذا وهم خداعي، لكن للأسف، لا يتصرف السياسيون في الحكم على هذا النحو أبدًا. علاوة على ذلك، التنبؤ الاقتصادي شديد الخطورة، وطبيعة الضغوط السياسية الفاعلة تجعل تصرُّف الحكومات على هذا النحو أمرًا مستبعدًا. وأما الإنفاق العجزي، فبمجرد الشروع فيه، يخلق مصالح مكتسبة قوية لا ترتضي إلا بالاستمرار تحت أي ظروف.

في حالة عدم وجود أية محاولات جادَّة لتسديد الدين المتراكم، واللجوء بدلًا من ذلك إلى إحداث تضخُّم مطلق، فإن النتائج المترتبة على ذلك هي تلك التي وصفناها بالفعل. لأنه ما من جهة في الدولة بالكامل تستطيع الحصول على شيء دون مقابل. والتضخم نفسه شكل من الضرائب. وربما يكون أسوأ الأشكال المحتملة طُرًّا، فهو عادة أشد ما يكون ثقلًا على كاهل الأفراد الأقل قدرةً على الدفع. وبافتراض أن التضخم يؤثر على كل شيء وكل فرد على قدمِ المساواة (وهو ما لا يحدث أبدًا كما رأينا)، فستكون له نفس مساوئ ضريبة المبيعات الثابتة التي تفرض بنفس النسبة المئوية على كل السلع، بحيث تكون نسبتها على الخبز والحليب بنفس ارتفاع نسبتها على الألماس والفرو. أو قد يُعتَبر مُكافئًا لضريبة ثابتة على الدخل بنفس النسبة، دون إعفاءات. إن التضخم ضريبة لا تُفرَض على نفقات الفرد كافةً فحسب، وإنما كذلك على حسابات التوفير والتأمين على الحياة. إنه، في واقع الأمر، ضريبة ثابتة على رأس المال، دون إعفاءات، يدفع الفقير بمقتضاها نفس النسبة الضريبية التي يدفعها الثري.

لكن الوضع أسوأ من ذلك؛ لأن تأثير التضخم، كما رأينا، على الأفراد ليس

واحدًا؛ فبعضهم يعاني أكثر ممن سواهم. فقد يكون ثِقَلُ ضريبة التضخم على الفقراء أثقل، من حيث النسبة المئوية، منها على الأثرياء؛ ذلك أن التضخم نوع من الضرائب لا يخضع لسيطرة أجهزة الضرائب. فهو يضرب بعشوائية في كل الاتجاهات. كما أن معدل الضريبة التي يفرضها التضخم ليس ثابتًا؛ فلا يمكن تحديده مسبقًا؛ فقد نعرف كم يبلغ هذا المعدل اليوم، لكننا لا نعرف كم سيبلغ غدًا؛ وغدًا لن نعرف كم سيبلغ بعد غد.

وكشأن أي ضريبة أخرى، يعمل التضخم على تحديد السياسات الفردية والتجارية التي علينا جميعًا أن نتبعها رغمًا عنًّا. فيعرقل أية ممارسات ادِّخارية، ويُشجِّع على الإسراف والمقامرة والإهدار الطائش بجميع أشكاله. وغالبًا ما يجعل المضاربة أكثر إدرارًا للربح من الإنتاج؛ ويمزق نسيج العلاقات الاقتصادية المستقرة بالكلية. وتدفع أوجُه ظلمه غير المبرَّرة بالناس نحو حلول بائسة. فهو يزرع بذور الفاشية والشيوعية، ويقود الناس إلى المطالبة بفرض الضوابط الاستبدادية. ودائمًا ما ينتهي بخيبات أمل وانهيار مريرين.

الفصل الثالث والعشرون

الهجوم على الادِّخار

منذ الأزل والحكمة الشفهية السحيقة تُعلِّمنا فضائل الادخار، وتحذرنا من مغبة الإسراف والإهدار. وقد عكست هذه الحكمة الشفهية الأخلاقيات العامة للبشرية علاوة على أحكامها المتعقلة. لكن دائمًا كان هناك المبذرون، ومن الواضح أنه دائمًا ما كان هناك منظِّرون يبررون هذا الإسراف.

وقد أوضح الخبراء الاقتصاديون الكلاسيكيون، في إطار دحض المغالطات التي كانت منتشرة في وقتهم، أن سياسة الادِّخار التي كانت في صالح الفرد، كانت في صالح الأمة أيضًا. وقد بيَّنُوا أن المُدخِّر المتعقل، باتخاذه تدابير احترازية لمستقبله، لم يكن يضر بالمجتمع ككل، بل كان يفيده. لكن اليوم، لكن اليوم باتت فضيلة التوفير القديمة بالإضافة إلى الحجج التي ساقها الخبراء الاقتصاديون الكلاسيكيون دفاعًا عنها تتعرض للهجوم من جديد، لأسباب جديدة مزعومة، فيما أصبح معتقد الإنفاق هو الاتجاه العصري.

ولتوضيح المسألة الأساسية إلى أقصى درجة ممكنة، لا يمكننا أن نفعل شيئًا أفضل، في رأيي، من البدء بمثال كلاسيكي استشهد به باستيا. فلنتخيلْ أخوين، أحدهما مسرف والآخر رجل متعقل، وقد ورث كلاهما مبلغًا يُدِرُّ عليه دخلًا يقدر بـ ٥٠,٠٠٠ دولار سنويًّا. وسنتجاهل ضريبة الدخل، وكذا سنتجاهل السؤال عما إذا كان على الأخوين العمل فعليًّا من أجل كسب عيشهم؛ لأن مثل هذه المسائل ليست ذات صلة بهدفنا الحالي.

إذن، ألفين، الأخ الأول، شخص مبذر؛ فهو لا يسرف لأن طبيعته تملي عليه ذلك، وإنما يسرف بناء على مبدأ. فهو أحد أتباع رودبيرتوس (ودعونا لا نعُد بالزمن لأبعد من ذلك) الذي أعلن في منتصف القرن التاسع عشر أن على

الرأسماليين «أن ينفقوا دخلهم حتى آخر سنت على أسباب الراحة والترف»، وذلك لأنهم إذا «قرروا الادِّخار ... فإن السلع ستتراكم، وسيفقد جزءٌ من العمال وظائفهم.»[1] وهكذا، دائمًا ما يُرى ألفين في الملاهي الليلية؛ ويعطي بقشيشًا سخيًّا، ويملك منزلًا ضخمًا، بعدد وافر من الخدم، ولديه سائقون، ولا يبخل على نفسه بعدد السيارات التي يملكها، ويملك إسطبل سباق خيول، ويختًا، ويسافر كثيرًا، ويكسو زوجته بأساور الألماس ومعاطف الفرو، ويغدق على أصدقائه بهدايا ثمينة بلا مناسبة.

وليفعلَ ذلك، عليه أن ينفق من رأس ماله. لكن ماذا في ذلك؟ إذا كان الادِّخار خطيئةً، فإن الإنفاق فضيلة؛ وعلى أية حال، فإنه يعوِّض ببساطة عن الضرر الذي يحدثه ادِّخار أخيه المقتِّر بنجامين.

ولا حاجة بنا لقول إن ألفين كان زبونًا مفضلًا لدى الفتيات المسئولات عن المعاطف والقبعات في الملاهي الليلية والنُّدُل وأصحاب المطاعم وبائعي معاطف الفرو، وبائعي المجوهرات، وفي أماكن الترف بكل أنواعها. فهم يعتبرونه رجل إحسان. فمن الواضح بالتأكيد أنه يساعد في زيادة فرص العمل وينفق ماله يمنة ويسرة.

أما الأخ الثاني، بنجامين، فهو أقل شهرةً، بالمقارنة به، فهو نادرًا ما يظهر في محلات المجوهرات، أو محلات معاطف الفرو، أو في الملاهي الليلية، ولا يدعو رؤساء النُّدُل بأسمائهم الأولى. وبينما لا يكتفي ألفين بإنفاق دخله البالغ ٥٠,٠٠٠ دولار سنويًّا بالكامل، بل وينفق من رأس ماله كذلك، يعيش بنجامين حياةً أكثر تواضعًا بكثير، ولا ينفق سوى ٢٥,٠٠٠ دولار سنويًّا. وهكذا من الواضح أنه لا يوفر أقل من نصف فرص العمل التي يوفرها ألفين، وأن المتبقي من دخله، ٢٥,٠٠٠ دولار، لا يحقق أي فائدة، حسبما يفكر الأشخاص الذين لا ينظرون إلا لظاهر الأمور.

لكن دعونا ننظر ما يفعله بنجامين فعليًّا بهذا المبلغ المتبقي. يتبرع بنجامين بخمسة آلاف دولار من هذا المبلغ، في المتوسط، في أعمال خيرية، بما في ذلك مساعدة أصدقائه في شدائدهم. والعائلات التي يساعدها بهذه الأموال تنفق بدورها على البقالة والكساء والمسكن. ومن ثَمَّ فإن هذه الأموال توفر

[1] كارل رودبيرتوس، «الإنتاج الزائد والأزمات» (١٨٥٠)، ص٥١.

نفس فرص العمل التي كانت ستتوفر لو أن بنجامين أنفق المال على نفسه. الفارق هو أن إنفاق المال على هذا النحو قد أسعد أناسًا أكثر، كمستهلكين، وأن الإنتاج سيتجه إلى السلع الأساسية أكثر مما سيتجه إلى أسباب الترف والسلع غير الضرورية.

وهذه النقطة الأخيرة غالبًا ما تشغل بالَ بنجامين؛ فأحيانًا ما يؤنبه ضميره حتى بشأن الطريقة التي ينفق بها الخمسة والعشرين ألف دولار. فيرى أن ذلك الاستعراض الفج والإسراف الطائش الذي ينغمس فيه ألفين لا يؤدي فقط إلى إثارة السخط والحسد في نفوس من يجدون صعوبة في عيش حياة كريمة، لكنه كذلك يزيد من الصعوبات التي يعيشونها. ففي أية لحظة، حسبما يرى بنجامين، تقل القدرة الإنتاجية الحقيقية للبلاد. وكلما وُجِّهَت أكثر للتفاهات وأسباب الترف، قل ما يتبقى لإنتاج أساسيات الحياة لهؤلاء الذين يحتاجون إليها.[1] وكلما قلَّ سحبُه من مخزونِه القائم من الثروة لاستخداماته الخاصة، زاد ما يتركه للآخرين. ويشعر بنجامين بأن التعقل في الإنفاق الاستهلاكي يخفف من وطأة المشكلات الناتجة عن عدم المساواة في الثروة والدخل. ويدرك أن هذا الحد في الاستهلاك يمكن أن يتجاوز المدى؛ لكن لا بد من وجود قليل منه عند كل شخص يزيد دخله عن المتوسط زيادةً كبيرة.

والآن، دعونا ننظر، بعيدًا عن فكرة بنجامين، إلى ما يحدث لمبلغ العشرين ألف دولار الباقي الذي لا ينفقه بنجامين ولا يتبرع به؛ وكذلك لا يتركه يتكدس في محفظته، أو في أدراج مكتبه، أو في خزانته. فهو إما يودعه في البنك وإما يستثمره، والبنك إما يقرضه للشركات الناجحة كرأس مال تشغيلي قصير المدى، وإما يستخدمه في شراء سندات. بعبارة أخرى، يستثمر بنجامين أمواله إما بصورة مباشرة وإما غير مباشرة. لكن المال حين يُستَثمَر، فإنه يُستخدم في شراء سلع رأسمالية؛ منازل أو مبانٍ إدارية أو مصانع، أو سفن، أو شاحنات، أو آلات. وأي من هذه المشروعات يزيد النقد المتداول ويوفر فرص عمل بمقدار مساوٍ لما كان سيفعله المال حال إنفاقه على الاستهلاك مباشرة.

باختصار، في هذا العالم الحديث، يمثل «الادِّخار» شكلًا آخر من الإنفاق. فالاختلاف المعتاد هو أن المال يُسلَّم لشخص آخر لينفقه على وسائل لزيادة

---

[1] يرجى الاطِّلاع على كتاب هارتلي ويذرز «الفقر والإسراف» (١٩١٤).

الإنتاج. وفيما يتعلق بتوفير فرص العمل، فإن كلًّا من مدخرات بنجامين وإنفاقه مجتمعَيْن يوفران نفس مقدار فرص العمل التي يوفرها إنفاق ألفين وحده، ويزيدان النقد المتداول في الأسواق. الفارق الوحيد هو أن أي شخص يمكن أن يرى أن إنفاق ألفين بسهولة، في حين ينبغي عليه أن يُمعِن النظر قليلًا، ويفكر للحظة، ليدرك أن كل دولار من مدخرات بنجامين توفر نفس مقدار فرص العمل الذي توفره دولارات ألفين التي يسرفها هنا وهناك.

وبعد مرور اثني عشر عامًا، يُفلس ألفين؛ فلم يعد أحد يراه في الملاهي الليلية، أو في متاجر الأزياء، وهؤلاء الذين كان يحسن إليهم سابقًا، حين يتحدثون عنه، يشيرون إليه بالأحمق. يكتب ألفين رسائل لبنجامين ليتسول منه المال. أما بنجامين، الذي ما زال محافظًا على نفس نسبة الإنفاق إلى الادِّخار، يوفر فرص عمل أكثر من ذي قبل؛ لأن دخله قد زاد من خلال الاستثمار. كما زادت ثروته الرأسمالية كذلك. وبالإضافة إلى ما سبق، وبفضل استثماراته، نمت الثروة والدخل القوميين، وزادت المصانع ونما الإنتاج.

٢

لقد ترعرعت كثير من المغالطات عن الادِّخار في السنوات الأخيرة لدرجة لا يسعنا معها الرد عليها جميعًا بمثالنا عن الأخوين. فمن الضروري أن نُفرد لها مساحة أكبر. وتنبع كثير من هذه المغالطات من أوجُه خلطٍ بالغة البساطة حتى إنها لتبدو مذهلة، ولا سيما حين تجدها في كتابات الكتَّاب الاقتصاديين واسعي الشهرة. فكلمة «ادِّخار» تستخدم أحيانًا بمعنى مجرد اكتناز المال، وأحيانًا أخرى بمعنى الاستثمار، دون مراعاة التفريق بين الاستخدامَين تفريقًا واضحًا باستمرار.

فاكتناز النقود المتداولة، إذا كان يتم بصورة غير منطقية، وبلا سبب، وعلى نطاق واسع، يسبب ضررًا، في معظم المواقف الاقتصادية. لكنَّ هذا النوعَ من الاكتناز بالغُ الندرة. ثَمَّة شيء قريب من ذلك يحدث بعد بدء تباطؤ النشاط الاقتصادي، لكن ينبغي تفريقه عن ذلك بعناية. حينئذٍ، ينكمش كلٌّ من الإنفاق الاستهلاكي والاستثمار؛ ويقلل المستهلكون شراءهم. وينتج ذلك جزئيًّا، في

واقع الأمر، من خشيتهم أن يفقدوا وظائفهم، ومن ثَمَّ يرغبون في الحفاظ على مواردهم، وبالتالي، فإنهم لا يقلِّلون الشراء رغبة في تقليل الاستهلاك، وإنما لأنهم يريدون ضمان أن تستمر قدرتهم على الاستهلاك لفترة زمنية أطول في حالة فقدانهم وظائفهم.

لكن المستهلكين يقلِّلون شراءهم لأسباب أخرى كذلك. فربما تهبط أسعار السلع، فيخشى المستهلكون من حدوث هبوط آخر في الأسعار؛ فإذا أجَّلوا الإنفاق، فسيحصلون على سلع أكثر مقابل أموالهم، على حدِّ اعتقادهم. فهم لا يريدون أن تكون مواردهم في شكل سلع تهبط قيمتها، وإنما يريدونها في صورة أموالٍ تزداد قيمتها (نسبيًّا).

ونفس هذا التوقع هو ما يمنعهم عن الاستثمار. فقد فقدوا ثقتهم في قدرة الأنشطة التجارية على تحقيق أرباح؛ أو ربما يعتقدون على الأقل أنهم إذا انتظروا لأشهرٍ قليلة، فسيتمكَّنون من شراء أسهمٍ أو سندات بأسعار أرخص. وقد نَعتبر نحن أنهم إما يرفضون امتلاك سلعٍ تنخفض قيمتها في حوزتهم، وإما أنهم يحتفظون بالمال نفسه في انتظار ارتفاع قيمته.

إن وصف هذا الرفض المؤقت للشراء بـ «الادِّخار» لَخطأٌ في التسمية. فهذا السلوك لا ينبع من نفس دوافع الادِّخار العادي. كما أن القول بأن هذا النوع من «الادِّخار» هو سبب الكساد لَخطأ خطير. فهو على النقيض، ناتج عن الادِّخار.

صحيح أن هذا الإعراض عن الشراء قد يزيد وطأة الكساد ويطيل مدته، لكنه ليس السبب في إحداثه. أحيانًا عندما تتدخل الحكومة في قطاع الأعمال بصورة متغيرة، وحين لا يدرك قطاع الأعمال الخطوة التالية التي ستتخذها الحكومة إزاءه، يتولد عدم اليقين. فلا يعاد استثمار الأرباح؛ ويترك كلٌّ من الأفراد والشركات أرصدتهم المالية لتتراكم في البنوك؛ ويكوِّنون احتياطيات أكبر تحسبًا للنفقات الطارئة. وقد يبدو هذا الاكتناز للنقد سببًا في التباطؤ اللاحق في النشاط التجاري؛ لكن السبب الحقيقي هو حالة عدم اليقين التي أفرزتها السياسات الحكومية. فتضخُّم الأرصدة المالية للشركات والأفراد ليس إلا حلقة واحدة في سلسلة عواقب عدم اليقين. فتحميل «الادِّخار الزائد» مسئولية تراجُع أداء الأنشطة التجارية أَشبهُ بتحميل مسئولية هبوط أسعار التفاح ليس لوفرة

المحصول، وإنما للمستهلكين الذين يرفضون دفع سعر أعلى مقابل التفاح.

لكن ما إن يقرر الناس السخرية من ممارسة أو من مؤسسةٍ ما، تكُن أي حجة ضد هذه الممارسة أو المؤسسة، مهما بلغت عدم منطقيتها، جيدةً بما يكفي. يُقال إن صناعات السلع الاستهلاكية المختلفة تقوم على التوقعات بمعدل طلب معين، فإذا ما تعوَّد الناس على الادِّخار، فإنهم يخيبون تلك التوقعات ويتسببون في حدوث كساد. ويقوم هذا التأكيد في الأساس على الخطأ الذي ناقشناه بالفعل — خطأ الإغفال عن أن ما يُدَّخر من مال نتيجة عدم الإنفاق على السلع الاستهلاكية، يُنفَق على السلع الرأسمالية، وأن «الادِّخار» لا يعني بالضرورة نقص دولار واحد من إجمالي الإنفاق. ويتمثل عنصر الحقيقة الوحيد في هذا الادِّعاء في أن أي تغيُّرٍ مفاجئ ربما يؤدي إلى عدم الاستقرار. ومما يؤدي إلى عدم الاستقرار أيضًا، تحوُّل طلب المستهلكين فجأة من سلعة استهلاكية بعينها إلى أخرى. بل ومما يسبب قدرًا أكبر من عدم الاستقرار، تحوُّل طلب المدخرين السابقين فجأة من السلع الرأسمالية إلى السلع الاستهلاكية.

ومع ذلك، ثَمَّة اعتراض آخر على الادِّخار؛ إذ يقال إنه محض سخافة. يشكل القرن التاسع عشر موضعًا للسخرية لما يُفتَرَض من تأصيله لمعتقد أن البشرية، ومن خلال الادِّخار، ستجعل من نفسها كعكة متزايدة الكِبَر دون الإقدام على أكل هذه الكعكة أبدًا. وهذا التصور للعملية في حد ذاته يتَّسم بالطفولية والسذاجة. وربما أمكننا الخلاص من هذا التصور ببناء تصورٍ آخر أكثر واقعية إلى حدٍّ ما لما يحدث فعليًّا.

دعونا نتصور إذن أمةً تدَّخر إجمالًا كل عام ٢٠ بالمائة من إنتاجها في ذلك العام. وهذا الرقم يبالغ كثيرًا في مقدار صافي الادِّخار على مدار تاريخ الولايات المتحدة،[١] لكنه مجرد رقم تقريبي يمكن التعامل معه بسهولة، وافتراض حسن النية في كلِّ من كان يؤمن بأننا «نفرط في الادِّخار».

والآن نتيجةً لهذا الادِّخار والاستثمار السنوي، يزداد الإنتاج السنوي للبلاد كل عام. (ولعزل المشكلة، سنتجاهل مؤقتًا فترات الازدهار والكساد

---

١ تاريخيًّا، تمثِّل نسبة الـ ٢٠ بالمائة تقريبًا إجماليَّ المقدار من إجمالي الإنتاج القومي الذي يكرَّس سنويًّا لتكوين رأس المال (باستثناء المعدات الاستهلاكية). وباستقطاع الادخار الرأسمالي، مع ذلك، يقترب الادخار السنوي من ١٢ بالمائة، يُرجى الاطِّلاع على جورج تيربورج، «رعب النضج الاقتصادي» (١٩٤٥).

والتقلبات الأخرى.) دعونا نقُل على سبيل المثال إن هذه الزيادة السنوية في الإنتاج تبلغ ٢٫٥ نقطة مئوية (نستعين هنا بالنقاط المئوية بدلًا من النسبة المئوية المركبة لغرض تبسيط الحساب.) هكذا يكون التصور الذي نحصل عليه لفترة أحد عشر عامًا، على سبيل المثال، أشبه بالنحو التالي من حيث أرقام المؤشرات:

السنة	إجمالي الإنتاج	إنتاج السلع الاستهلاكية	إنتاج السلع الرأسمالية
العام الأول	١٠٠	٨٠	٢٠*
العام الثاني	١٠٢٫٥	٨٢	٢٠٫٥
العام الثالث	١٠٥	٨٤	٢١
العام الرابع	١٠٧٫٥	٨٦	٢١٫٥
العام الخامس	١١٠	٨٨	٢٢
العام السادس	١١٢٫٥	٩٠	٢٢٫٥
العام السابع	١١٥	٩٢	٢٣
العام الثامن	١١٧٫٥	٩٤	٢٣٫٥
العام التاسع	١٢٠	٩٦	٢٤
العام العاشر	١٢٢٫٥	٩٨	٢٤٫٥
العام الحادي عشر	١٢٥	١٠٠	٢٥

* هذا بالطبع يفترض أن عملية الادخار والاستثمار تجري بالفعل على قدم وساق بنفس المعدل.

أول ما يلاحظ في هذا الجدول هو أن إجمالي الإنتاج يزداد سنويًّا بسبب الادِّخار، ولم يكن ليزداد من دونه. (من الممكن بلا شك تخيُّل أن التطورات والاختراعات الجديدة، متمثلةً في آلات وسلع رأسمالية حديثة أخرى بقيمة لا تفوق كثيرًا قيمة نظيراتها القديمة، تؤدي إلى زيادة الإنتاجية القومية؛ لكن هذه ليست إلا زيادة ضئيلة، وتفترض الحجة على أية حال أن تدفق الاستثمارات من قبلُ كان كافيًا لجعل استخدام هذه الآلات الموجودة ممكنًا.) لقد كان الادِّخار يوظف عامًا بعد عام لزيادة كمية الآلات المستخدمة أو تحسين جودتها، ومن ثَمَّ زيادة إنتاج الأمة من السلع. في الحقيقة، إن حجم الكعكة يزداد كل عام (إذا كان ذلك يعتبر لسبب غريب ما اعتراضًا). فكل عام، لا يستهلك كل الإنتاج

الحالي. لكن ليس هناك حد استهلاكي غير منطقي أو تراكمي؛ فالاستهلاك يزداد كل عامٍ في الواقع؛ حتى بات نصيب المستهلكين من الإنتاج سنويًّا، في نهاية السنوات الإحدى عشرة (في مثالنا التوضيحي)، مساويًا لنصيب المستهلكين والمنتجين مجتمعين من الإنتاج في العام الأول، وعلاوة على ذلك، زادت المعداتُ الرأسمالية، القدرةَ على إنتاج السلع، بنسبة ٢٥ بالمائة عما كانت عليه في العام الأول.

دعونا الآن نُشِرْ إلى بضع نقاطٍ أخرى. إن توجيه ٢٠ بالمائة من الدخل القومي إلى الادِّخار لا يُخِلُّ بصناعات السلع الاستهلاكية بأقل قدر. ففي حالة بيع هذه الصناعات ٨٠ وحدة فقط من إنتاجها في العام الأول (وليس هناك زيادة في الأسعار ناتجة عن عدم تلبية الطلب) فلن يكونوا من الحماقة ليبنوا خطط إنتاجهم على افتراض أنهم سيبيعون ١٠٠ وحدة في العام الثاني. بعبارة أخرى، تكيفت صناعات السلع الاستهلاكية بالفعل مع افتراض أن الوضع السابق فيما يتعلق بمعدل المدَّخرات سيستمر. وحْدها الزيادة الكبيرة المفاجئة غير المتوقعة في معدل الادخار هي ما يمكن أن تؤدي إلى اضطراب في تلك الصناعات وكساد إنتاجها.

ونفس هذا الاختلال، كما أشرنا بالفعل، سيحدث في صناعات السلع الرأسمالية بفعل أي انخفاض كبير مفاجئ في الادِّخار. إذا استخدم المال الذي كان سيُدخر في السابق في الإنفاق على شراء السلع الاستهلاكية، فإن هذا لن يؤدي إلى زيادة فرص العمل، وإنما يؤدي إلى رفع أسعار السلع الاستهلاكية وخفض أسعار السلع الرأسمالية. إن أول نتيجة تترتب على ذلك في المحصلة النهائية إحداث تغيرات في التشغيل، وانخفاض العمالة مؤقتًا بمقدار تأثيرها على صناعات السلع الرأسمالية. أما الأثر طويل المدى، فهو انخفاض الإنتاج عن المستوى الذي كان يمكن أن يصل إليه لولا ذلك.

٣

لم ينتهِ أعداء الادِّخار؛ فهُم يبدءون بالتفرقة بين «المدخرات» و«الاستثمار»، وهو أمر مناسب تمامًا. لكنهم يبدءون بعد ذلك في الحديث كما

لو أن الادخار والاستثمار متغيران مستقلان، وكما لو كان وجوب أن يكونا متساويين محض صدفة. هؤلاء الكتَّاب يرسمون صورة مشئومة؛ على أحد جانبيها يستمر المدخرون في الادِّخار بصورة تلقائية وغير هادفة وغبية؛ أما على الجانب الآخر، فهناك «فرص استثمار» محدودة لا يمكنها استيعاب هذا الادخار. وللأسف، النتيجة هي الكساد. والحل الوحيد، حسبما يصرحون، هو أن تستولي الحكومة على هذه المدخرات الغبية الضارة، وبناء مشروعاتها الخاصة، حتى وإن كانت تلك المشروعات هي مجرد قنوات وأهرامات لا نفع منها، وذلك لاستغلال المال وتوفير فرص عمل.

هناك أخطاء كثيرة جدًّا في هذه الصورة وما تقدمه من حل حتى إنه لا يسعنا هنا إلا الإشارة إلى بعض من المغالطات الأساسية. لا يمكن أن تفوق «المدخرات» «الاستثمار» إلا بمقدار ما يُكتَنَز فعليًّا من نقود.[1] وفي يومنا هذا، قليلون هم اليوم، في مجتمع صناعيٍّ حديث مثل الولايات المتحدة، مَن يكنزون العملات المعدنية والعملات الورقية في الجوارب النسائية أو تحت حشيات الفراش. وبقدر محدودية احتمالات حدوث ذلك، فإنه يراعى في خطط الإنتاج للأنشطة التجارية وفي مستوى الأسعار. بل إن مثل هذا الادِّخار لا يكون تراكميًّا حتى في العادة؛ وعلى الأرجح يؤدي إطلاق الأموال المكتنَزَة إلى تعويض عن ممارسات الاكتناز الجديدة، فعند وفاة هؤلاء المنعزلين غريبي الأطوار تُكتشف أموالهم المكتنزة وتبدَّد. وفي الواقع، تلك المبالغ المكتنزة إجمالًا ضئيلة على الأرجح باعتبار تأثيرها على النشاط التجاري.

سواء أُودِع المال في بنوك الادِّخار أو في بنوك تجارية، كما رأينا بالفعل، تتوق البنوك إلى إقراضه واستثماره؛ إذ لا يسع تلك البنوك أن تحتفظ بأموالٍ معطلة. الشيء الوحيد الذي يدفع الناسَ بصفة عامة إلى زيادة مقتنياتهم من النقد أو يدفع البنوكَ إلى الاحتفاظ بأموال معطلة وخسارة ما تحصله من فائدة منها هو، حسبما رأينا، إما الخوف من هبوط أسعار السلع وإما خوف البنوك من الإقدام على مجازفة كبيرة برءوس أموالها. لكن هذا يعني أن علامات الكساد قد ظهرت بالفعل، وتسببت في حدوث كساد.

---

[1] يُفضَّل تقدير «المدخرات» بالمال و«الاستثمار» بالسلع؛ ويتوافق ذلك تقريبًا مع الاستخدام الشائع للكلمتين، والذي لا يتسم دائمًا بالاتساق.

وبعيدًا عن هذا الاكتناز الضئيل للنقد، (وحتى هذا الاستثناء قد يُرى على أنه «استثمار» مباشر في المال نفسه) يتحقق التوازن بين «المدخرات» و«الاستثمار» مثلما يتوازن العرض والطلب على سلعة ما؛ فربما نعرف «المدخرات» و«الاستثمار» بأنهما يشكلان على التوالي العرض والطلب على رأس المال الجديد. ومثلما يتعادل عرض أي سلعة أخرى والطلب عليها بفعل الأسعار؛ يتعادل عرض رأس المال والطلب عليه بفعل أسعار الفائدة. ومصطلح سعر الفائدة هو التسمية الخاصة لسعر رأس المال المقترض. إنها سعر مثل أي سعر آخر.

يُخلَط هذا الموضوع بأكمله إلى حدٍّ مهول في السنوات الأخيرة بفعل المغالطات المعقدة والسياسات الكارثية التي تقوم عليها، حتى إن المرء يكاد ييئس من العودة إلى المنطق السليم والعقلانية في هذا الشأن. فثمة خوف سيكوباتي من أسعار الفائدة «المبالغ فيها»، يُزعم أن في حالة ارتفاع أسعار الفائدة إلى حد مفرط، فإن الاقتراض والاستثمار في مصانع وآلات جديدة لن يدرَّ ربحًا. لقد كان هذا الزعم مؤثرًا لدرجة أن الحكومات في أرجاء العالم في العقود الأخيرة تتبع سياسات «نقود رخيصة» مفتعلة. لكن ذلك الزعم أغفل، في خِضَمِّ انشغاله بزيادة الطلب على رأس المال، أثر هذه السياسات على عرض رأس المال. وهذا مثال آخر على مغالطة النظر إلى آثار هذه السياسة على جماعة واحدة فقط وإغفال آثارها على جماعة أخرى.

في حالة تثبيت أسعار الفائدة عند مستوًى أكثر انخفاضًا بالنسبة للمخاطر، فإن الأموال لن تُدَّخَر أو تُقرَض. ويعتقد أنصار النقود الرخيصة أن الادِّخار يستمر تلقائيًّا، بغض الطرف عن سعر الفائدة؛ لأنه لم يعد يتبقى هناك شيء يرغب الأثرياء المتخمون في فعله بالمال. لكنهم لا يتوقفون ليخبرونا بمستوى الدخل الشخصي المحدد الذي يدَّخِر عنده الشخص حدًّا أدنى ثابتًا من المال بغض الطرف عن سعر الفائدة الذي يمكنه إقراضه به، وما ينطوي عليه ذلك من مخاطرة.

والحقيقة هي أنه، رغم أن تأثُّر حجم ادِّخار الأثرياء أقلُّ بكثير نسبيًّا من تأثر حجم ادِّخار الميسورين بالتغيرات التي تطرأ على سعر الفائدة؛ في الواقع، يتأثر ادِّخار الجميع بنفس الدرجة. إن الزعمَ بأنه، بذكر مثال متطرف، حجمُ

المدخرات الحقيقي لن يقل بانخفاض سعر الفائدة بمقدار كبير، أشبهُ بزعم أن إجمالي إنتاج السكر لن يقل بهبوط سعره هبوطًا كبيرًا، لأن المنتجين الأكفاء الذين ينتجون بتكلفة منخفضة سيستمرون في الإنتاج بنفس المعدل السابق. لكن هذا الزعم يغفل عن المدخرين الحدِّيِّين، بل الغالبية العظمى من المدخرين، في الواقع.

أما النتيجة المترتبة على التدخل لتثبيت أسعار الفائدة عند مستوًى منخفض، فهي نفسها النتيجة التي تترتب على التدخل لتثبيت أي سعر آخر عند مستوًى أقل من مستواه الطبيعي. فهو يؤدي إلى زيادة الطلب وخفض العرض؛ إذ يزيد الطلب على رأس المال ويخفِّض عرض رأس المال الحقيقي. وهذا يسبب ندرة؛ ويخلق تشوهات اقتصادية. ولا شك أن الانخفاض المفتعل في سعر الفائدة يشجع زيادة الاقتراض. وعادةً ما يشجِّع ذلك، في الواقع، على الاستثمارات المعتمدة على المضاربات العالية المخاطر، والتي لا يمكن أن تستمر إلا تحت الظروف المفتعَلة التي أدت إلى وجودها من الأساس. وعلى جانب العرض، يُثبط الانخفاض المفتعل لأسعار الفائدة ممارسات الادخار والاقتصاد الطبيعية. وبذلك يتسبب في عجز نسبي في رأس المال الحقيقي.

في الواقع، لا يمكن إبقاء سعر الفائدة منخفضًا افتعالًا إلا بالاستمرار في ضخ العملة والائتمان المصرفي محل المدخرات الحقيقية، ومن شأن ذلك أن يوهم بوجود رأس مال أكبر مثلما يمكن أن تُوهِم إضافةُ الماء إلى الحليب بوجود حليب أكثر. لكنها سياسة التضخم المستمر؛ ومن الواضح أنها عملية تنطوي على خطر تراكمي. فسعر الفائدة سيرتفع وستنتج أزمة إذا عُكِس اتجاه التضخم، أو أُوقِف، أو حتى استمر بمعدل أقل. باختصار، تتمخض سياسات النقود الرخيصة في النهاية عن تقلبات في النشاط التجاري أعنف كثيرًا من تلك التقلبات التي وضعت هذه السياسات في الأصل للتصدي لها أو الحيلولة دون وقوعها.

وفي حالة عدم بذل أي جهد في العبث بأسعار الفائدة عبر السياسات الحكومية التضخمية، تخلق المدخرات الطلب عليها بخفض معدلات الفائدة بصورة طبيعية. وهذه الزيادة الكبيرة في عرض المدخرات التي تبحث استثمارات، تدفع المدخرين إلى القبول بأسعار فائدة أقل. لكن انخفاض أسعار

الفائدة يعني أيضًا قدرة مشروعات أكثر على الاقتراض لأن من المرجح أن تفوق أرباحها المتوقعة من الآلات أو المصانع الجديدة التي تشتريها من الإيرادات ما ينبغي عليها دفعه مقابل الأموال المقترضة.

٤

والآن نصل إلى آخر مغالطة أنوي تناولها عن الادِّخار؛ وهي مغالطة الافتراض المتكرر بأن هناك حدًّا ثابتًا لمقدار رأس المال الجديد الذي يمكن استيعابه، أو حتى افتراض الوصول إلى حد التوسع في رأس المال بالفعل. يصعب تصديق انتشار مثل هذه الرؤية بين الجهال، فضلًا عن اعتقاد خبير اقتصادي محنَّك فيها. يتكون إجمالي ثروات العالم الحديث، والمتمثلة تقريبًا في كل شيء يميز هذا العالم عن عالمٍ ما قبل الصناعة في القرن السابع عشر، من رأس مال متراكم.

يتكون جزء من رأس المال هذا من كثير من الأشياء التي قد يكون من الأفضل تسميتها بالسلع الاستهلاكية المعمرة — السيارات، والثلاجات، والأثاث، والمدارس، والكليات، والكنائس، والمكتبات العامة، والمستشفيات، وفوق كل ذلك المنازل الخاصة. وعلى مدار تاريخ العالم، لم يكن هناك أبدًا مقدار كافٍ من هذه السلع. فما زال هناك عجز فيها، مع تعطل البناء والدمار الشامل خلال فترة الحرب العالمية الثانية. لكن، حتى إذا كان هناك ما يكفي من منازل من منظور عددي بحت، كانت التحسينات النوعية ستكون ممكنة ومرغوبة دون حد معين في جميع هذه المنازل فيما عدا الأفضل من بينها.

أما الجزء الثاني من رأس المال فهو ما يمكن أن نطلق عليه المعدات الرأسمالية؛ وهي تتكون من أدوات الإنتاج، بما فيها كل شيء من الأدوات الأكثر بدائيةً كالبلطة والسكين والمحراث، إلى أرقى أدوات التشغيل، وأفضل المولدات الكهربائية والمعجل الدوراني، أو المصانع المجهزة على أفضل نحو ممكن. وهنا أيضًا لا يوجد حد للتوسع الممكن والمرغوب، كمًّا وكيفًا على وجه الخصوص. فلن يكون هناك فائض في رأس المال إلا حين تملك أكثر البلدان تخلفًا نفسَ المعدات التكنولوجية التي تملكها أكثر البلدان تقدمًا؛ وحتى يتساوى أقل

مصانع أمريكا كفاءةً مع المصانع المجهزة بأحدث المعدات وأكثرها تعقيدًا؛ وحتى تصل أحدث أدوات الإنتاج لمرحلة لا يمكن لعبقرية البشر أن تأتي بأفضل منها، ولا يمكنها تطويرها أكثر من ذلك. وما بقي هناك شرط واحد من هذه الشروط غير مستوفًى، يظل هناك مجالًا لمزيد من رأس المال.

لكن كيف يمكن استيعاب رأس المال الإضافي؟ كيف يمكن دفع مقابله؟ في حالة تنحية هذا المال جانبًا وادِّخاره، فإنه يستوعب نفسه ويدفع مقابله بنفسه. فالمنتجون يستثمرون في السلع الرأسمالية الجديدة — أي إنهم يبيعون أدوات أحدث وأفضل وأكثر ابتكارًا — لأن هذه الأدوات تقلل تكلفة الإنتاج. فهي إما تنتج سلعًا لم تستطع اليد العاملة من دون أي مساعدة آلية إنتاجَها على الإطلاق (ويتضمن ذلك الآن أكثر السلع التي تحيط بنا — الكتب وآلات الطباعة والسيارات والقاطرات والجسور المعلقة)؛ وإما تزيد الكميات التي يمكن إنتاج هذه السلع بها زيادةً ضخمة؛ أو (وهذه مجرد طريقة مختلفة لقول نفس الشيء) تقلل تكلفة إنتاج الوحدة. ومثلما لا يوجد حدٌّ معيَّن للدرجة التي يمكن تخفيض تكلفة إنتاج الوحدة بها — حتى يمكن إنتاج كل شيء دون تكلفة على الإطلاق — لا يوجد حد معين لمقدار رأس المال الذي يمكن استيعابه.

يؤدي الانخفاض الثابت في تكاليف إنتاج الوحدة بإضافة رأس مال جديد إما إلى خفض أسعار السلع للمستهلكين، وإما إلى زيادة أجور العمالة التي تستخدم الآلات الحديثة لأنها تزيد القدرة الإنتاجية لهذه العمالة، وإما إلى كليهما. وبالتالي، فإن الآلات الجديدة تعود بالفائدة على الأشخاص الذين يعملون عليها مباشرة وعلى قاعدة المستهلكين العريضة. في حالة المستهلكين، يمكن القول بأنها تمدهم بسلع أكثر وأفضل بنفس المقابل، أو أنها تزيد دخلهم الحقيقي، وهو الشيء نفسه. وأما في حالة العمال الذين يستخدمون الآلات الحديثة، فإنها تزيد أجورهم الحقيقية بطريقة مزدوجة بزيادة مبالغ أجورهم كذلك. وتعد صناعة السيارات مثالًا نموذجيًّا على ذلك. فأجور العاملين في صناعة السيارات الأمريكية هي الأعلى على مستوى العالم، ومن بين أعلى الأجور في أمريكا ذاتها. ومع ذلك، يمكن أن يبيع صُناع السيارات الأمريكيون باقي إنتاجهم من السيارات لباقي العالم بثمن أقل؛ لأن تكاليف إنتاج الوحدة لديهم أقل. والسر هو أن رأس المال المستخدم في صناعة السيارات الأمريكية لكل عامل وكل سيارة أكبر من أي مكان آخر في العالم.

ومع ذلك، هناك أناس يعتقدون أننا قد بلغنا غاية هذه العملية،[1] ومع ذلك هناك آخرون يعتقدون أننا حتى لو لم نبلغ غايتها، فإن من الحماقة أن يستمر العالم في الادخار والإضافة إلى مخزونها من رأس المال.

لا ينبغي أن نجد أي صعوبة في أن نقرر، بعد هذا التحليل، مَن الأحمق.

١ للاطِّلاع على دحْضٍ إحصائيٍّ لهذه المغالطة اطَّلعْ على كتاب جورج تيربورج، «رعب النضج الاقتصادي» (١٩٤٥).

الجزء الثالث

إعادة سرد الدرس

الفصل الرابع والعشرون

إعادة سرد الدرس

إن الاقتصاد، كما رأينا هنا مرة بعد أخرى، هو علم استكشاف النتائج الثانوية؛ وعلم رؤية الآثار العامة. إنه علم تتبع آثار بعض السياسات المقترحة أو القائمة ليس على مصلحة بعينها على المدى القصير، لكن على المصلحة العامة على المدى الطويل.

وهذا هو الدرس الذي كان موضع اهتمام خاص لهذا الكتاب. فقد أوردنا جوهر الدرس، ثم بلورناه بعشرات التطبيقات العملية.

لكن في مَعرِض مثال معين، وجدنا إشارات لدروس أخرى عامة؛ لذا من الجيد أن نكرر الدرس على أنفسنا بوضوح أكبر.

وبالنظر إلى الاقتصاد كعلم تتبع النتائج، لا بد أننا بِتنا واعين بأن الاقتصاد، كالمنطق والحساب، علم يقوم على استكشاف المقتضيات الحتمية.

وقد نوضح ذلك بمعادلة جبرية بسيطة. بافتراض أن س=٥، وأن س+ص=١٢، فإن حل المعادلة هو أن ص=٧؛ وذلك بالتحديد لأن المعادلة تخبرنا فعليًّا أن ص=٧. لم تورد المعادلة أي تأكيد مباشر على ذلك، لكنها تقتضي ذلك اقتضاءً حتميًّا.

وما ينطبق على هذه المعادلة البسيطة ينطبق على أكثر المعادلات تعقيدًا في الرياضيات؛ فالحل دائمًا ما يكمن في بيان المسألة. ولا بد، فعلًا، إيجاد حل لها، وأحيانًا، ربما تكون النتيجة مذهلة لمن يحل المعادلة؛ حتى إنه قد يشعر أنه يكتشف شيئًا جديدًا تمامًا — نفس ذلك الشعور الغامر بالبهجة المفاجئة الذي ينتاب «شخصًا يتأمل في السماء، حين يرى كوكبًا جديدًا يسبح في دائرة رؤيته.» قد يُبرر حس الاكتشاف لديه بالنتائج النظرية والعملية المترتبة

على إجابته. إلا أن إجابته كانت منطوية في صياغة المسألة، كل ما في الأمر أنه يصعب تمييزها للوهلة الأولى، ذلك أن الرياضيات تذكرنا بأن المقتضيات الحتمية ليست بالضرورة مقتضيات واضحة.

كل ذلك ينطبق على الاقتصاد بالمثل؛ إذ يمكن مقارنة الاقتصاد، في هذا الاعتبار، بالهندسة. فحين يواجه المهندس مسألة حسابية، يجب عليه أولًا تحديد كافة الحقائق التي تنطوي عليها هذه المسألة. فإذا كان يصمم جسرًا يمتد بين نقطتين، فعليه أولًا معرفة المسافة الدقيقة بين هاتين النقطتين، وطبيعتها الطوبوغرافية المحددة، والحد الأقصى للحمولة التي يراد أن يتحملها الجسر، وكلٍّ من مقاومة الشد ومقاومة الانضغاط للصلب أو أي مادة أخرى سيبنى بها الجسر، والإجهاد والانفعال التي ربما تتعرض لهما. لقد أجرى له آخرون جزءًا كبيرًا من هذا البحث الوقائعي؛ كما استنبط من سبقوه بالفعل معادلات رياضية واضحة يمكنه بمقتضاها، مع علمه بقوة المواد التي يستخدمها والإجهاد التي ستتعرض له، أن يحدد القُطر، والشكل، وعدد الأعمدة والكابلات والعوارض وبنيتها.

على النحو نفسه، حين يُكلَّف الاقتصادي بمسألةٍ ما، يجب عليه معرفة كلٍّ من الحقائق الأساسية لتلك المسألة والاستنباطات المنطقية التي يُخلَص إليها من هذه الحقائق. ولا يقل الجانب الاستنباطي أهميةً عن الجانب الوقائعي. وربما وصفناه بما وصف به سانتايانا المنطق (وما قد توصف به الرياضيات كذلك)، إنه «يتتبع إشعاع الحقيقة» وبالتالي «حين يُعرَف أن مصطلحًا واحدًا في نظام منطقي يصف حقيقة، يصبح النظام المتعلق بهذه الحقيقة بالكامل، كما لو كان، متوهجًا.»[١]

قليلون من الناس اليوم يدركون الآثار المترتبة بمقتضى الحال على التصريحات الاقتصادية التي يدلون بها باستمرار. فحين يقولون إن الطريق إلى الخلاص الاقتصادي هو زيادة «الائتمان»، فكأنهم يقولون إن الطريق إلى الخلاص الاقتصادي هو زيادة الدَّين: فهذان مسميان مختلفان لنفس الشيء من منظورين متقابلين. وحين يقولون إن الطريق إلى الرخاء هو زيادة أسعار المنتجات الزراعية، فكأنما يقولون إن السبيل إلى الرخاء هو رفع سعر الغذاء

---

١ خورخي سانتايانا، «عالم الحقيقة» (١٩٣٨)، ص١٦.

على عمال المدن. وحين يقولون إن الطريق إلى الثروة القومية هو الدعم المالي الحكومي، فإنهم فعليًّا يقولون إن الطريق إلى الثروة القومية هي زيادة الضرائب. وحين يجعلون هدفهم الرئيسي زيادة الصادرات، فإن معظمهم لا يدرك أنهم بذلك سيجعلون هدفهم الرئيسي في النهاية زيادة الواردات. وحين يقولون إنه، تحت كل الظروف، الطريق إلى التعافي هو زيادة معدلات الأجور، فقد وجدوا بذلك طريقة أخرى لقول إن الطريق إلى التعافي هو زيادة تكاليف الإنتاج.

لا يعني هذا بالضرورة أن المقترح الأصلي غير منطقي تحت كل الظروف، نظرًا لأن كلًّا من هذه الأفكار، مثل العملة المعدنية، لها وجه آخر، أو لأن المقترح المقابل، أو التسمية الأخرى للحل تبدو أقل جاذبية. ربما تكون هناك أوقات حين لا تتعدى زيادة الدَّين كونها اعتبارًا بسيطًا بالمقارنة بالمكاسب المحققة من الأموال المقترضة؛ وحين لا يمكن تجنب الدعم الحكومي لتحقيق غاية معينة؛ وحين تتمكن صناعةٌ معينة من زيادة تكاليف الإنتاج، إلى آخره. لكن يتعين علينا أن نتأكد في كل حالة من دراسة وجهَي العملة مليًّا؛ أي دراسة كل المقتضيات المترتبة على مقترح بعينه. وهذا نادرًا ما يحدث.

٢

لقد علَّمَنا تحليلُ أمثلتنا التوضيحية درسًا آخر عرضيًّا. وهو أنه، حين ندرس آثار المقترحات المختلفة، ليس على جماعات معينة على المدى القصير، لكن على جميع الجماعات على المدى الطويل، فإن الاستنتاجات التي نخلص لها، عادةً ما تتفق مع استنتاجات المنطق السليم البسيط. لن يخطر ببال أي شخص غير مُطَّلِع على حالةِ شبه الأمية الاقتصادية السائدة أن كسر الواجهات وتدمير المدن مفيدان؛ وأن اختلاق مشروعات حكومية لا حاجة لها لا يمكن أن يكون إهدارًا؛ وأن ترْك جحافل الرجال العاطلين عن العمل ليعودوا إلى العمل أمر خطير؛ وأن الآلات التي تؤدي إلى زيادة إنتاج الثروة وتوفير الجهد البشري ينبغي أن يثيرا الخوف؛ وأن عرقلة الإنتاج الحر والاستهلاك الحر يؤديان إلى زيادة الثروة؛ وأن الأمم تزداد ثراءً بإجبار الأمم الأخرى على شراء

سلعها بأقل من تكلفة إنتاجها؛ وأن الادِّخار ممارسة حمقاء أو شريرة وأن التبذير يحقق الرخاء.

يقول منطق آدم سميث السليم ردًّا على سفسطائيِّي عصره: «ما يُشكِّل سلوكًا حصيفًا داخل كل أسرة، نادرًا ما يكون سلوكًا أحمق على مستوى مملكة عظمى.» لكن الأشخاص الأقل شأنًا من ذلك يضلون الطريق وسط التعقيدات؛ ولا يراجعون تفكيرهم حتى حين يتوصلون إلى استنتاجات عبثية بدرجة لا يمكن إنكارها. ربما يتفق القارئ، أو لا يتفق، بناءً على معتقداته الخاصة، مع مقولة بيكون المأثورة: «قليل من الفلسفة يؤدي إلى الإلحاد، لكن التعمق في الفلسفة يؤدي إلى الإيمان.» ومع ذلك، من الصحيح بما لا يدع مجالًا للشك أن قليلًا من الاقتصاد يمكن أن يؤدي بسهولة إلى الاستنتاجات المتضاربة وغير المعقولة التي استعرضناها للتو، لكن التعمُّق في الاقتصاد يعيدنا مرة أخرى إلى حظيرة المنطق السليم؛ ذلك أن التعمق في الاقتصاد يتمحور حول النظر في كل العواقب المترتبة على سياسة بعينها بدلًا من تثبيت الرؤية على العواقب المباشرة.

٣

علاوة على ذلك، في معرِض دراستنا هذه أعدنا اكتشاف صديق قديم؛ إنه رجل ويليام جراهام سمنر المنسي. سيتذكر القارئ ذلك في مقال سمنر، الذي نُشِر عام ١٨٨٣:

ما إن يلاحظ أ شيئًا يبدو خاطئًا، والذي يعاني منه س. فإن أ يناقش هذا الأمر مع ب؛ يقترح بعدها أ وَب تمرير قانون لحل المشكلة ومساعدة س. ودائمًا ما يقترح هذا القانون ما سيفعله ج لِـ س، أو في سيناريو أفضل، ما سيفعله أ، وَب، وَج لـ س ... ما أريده هو تفقد حال ج ... وأطلق عليه هنا الرجل المنسي ... إنه الرجل الذي لا يفكر فيه أحد أبدًا. فهو ضحية المُصلِح، والمضارب الاجتماعي، وفاعل الخير. وآمل أن أُبيِّن لك قبل أن أتجاوز تلك النقطة أنه يستحق اهتمامك لشخصه وللأعباء الكثيرة التي تُلقى على كاهله.

إنها لَمفارقة تاريخية أن هذه العبارة، الرجل المنسي، حين أُحْيِيَت في ثلاثينيات القرن العشرين، كانت تشير، ليس إلى ج، وإنما إلى س؛ أما ج، الذي

طُلِب منه بعد ذلك دعم المزيد من الأشخاص س، بات منسيًّا أكثر من ذي قبل. إنه ج، الرجل المنسي، الذي دائمًا ما يُهاب به كفكفة دموع السياسي بدفع ثمن كرم ذلك السياسي بالإنابة.

٤

لن نفرغ من دراسة هذا الدرس إذا تجاهلنا ملاحظة أن المغالطة الأساسية التي كانت محور اهتمامنا طوال هذا الكتاب لا تنشأ بصورةٍ عرضية وإنما تنشأ بصورة ممنهجة. في الواقع، إنها في الغالب نتيجة حتمية لتقسيم العمل.

في المجتمعات البدائية، أو في الرعيل الأول لمجتمعٍ ما، قبل ظهور مبدأ تقسيم العمل، يعمل الرجل لنفسه ولأسرته المباشرة. ويكون استهلاكه مساويًا لإنتاجه؛ ودائمًا ما تكون هناك علاقة مباشرة بين إنتاجه وشعوره بالرضا.

لكن حين يبدأ التقسيم الواضح والدقيق للعمل، تنقطع هذه العلاقة المباشرة. وهنالك، لا أصنع كل الأشياء التي أستهلكها، وإنما، شيئًا واحدًا منها على الأرجح. ومن الدخل الذي أحصل عليه من تصنيع هذه السلعة أو تقديم تلك الخدمة، أشتري بقية الأشياء التي أستهلكها. أريد أن تكون أسعار كل السلع التي أشتريها منخفضة، لكن من مصلحتي أن يكون سعر السلعة أو الخدمة التي أبيعها مرتفعة. ومن ثَمَّ، رغم أنني أريد الوفرة في كل شيء آخر، فمن مصلحتي أن تشح السلعة التي أمد بها السوق. وكلما زادت ندرة تلك السلعة، مقارنة بكل شيء آخر، التي أوردها، زاد المكسب الذي يمكن أن أحققه من جهودي.

وهذا لا يعني بالضرورة أنني سأقلل جهودي أو أخفض إنتاجي. في الواقع، أنا مجرد شخص واحد من بين عدد كبير من الناس الذين يعملون في توريد هذه السلعة أو تقديم تلك الخدمة، وإذا كانت هناك منافسة حرة في مجالي هذا، فإن إقدامي على تحديد عملي بمفردي لن يفيد. على النقيض، إذا كنت أعمل في زراعة القمح، مثلًا، فسأريد أن يكون محصولي ضخمًا لأقصى درجةٍ ممكنة. لكن إذا لم أكن مهتمًّا إلا برفاهتي المادية الشخصية، ولم يكن

لديَّ أي وازع إنساني، فسأتمنى أن تكون محاصيل المزارعين الآخرين للقمح أقل ما يمكن أن تكون؛ ذلك أنني أريد أن يشح القمح (وأي مواد غذائية أخرى يمكن أن تحل محله) وبالتالي ربما يباع محصوله الخاص بأعلى سعر ممكن.

لا غرابة في أن هذه المشاعر الأنانية لن تؤثر على إجمالي إنتاج القمح. فأينما وُجدت المنافسة، في الواقع، يُضطر كلٌّ منتج إلى وضع أقصى جهوده في زراعة أكبر محصول ممكن في أرضه. وعلى هذا النحو، تُستَغَل قوى المصلحة الذاتية (والتي سواءٌ كانت موجهة للخير أو الشر، تفوق دائمًا الإيثار قوةً) لتحقيق أقصى قدر ممكن من الإنتاج.

لكن من الممكن أن يجتمع مزارعو القمح أو مجموعة أخرى من المنتجين على القضاء على المنافسة بينهم، وإذا سمحت الحكومة أو شجَّعت على مثل هذا الإجراء، يتغير الموقف. وربما استطاع مزارعو القمح إقناع الحكومة الوطنية — أو، الأفضل، مؤسسة عالمية — بإجبارهم جميعًا على تقليل المساحة الزراعية المخصصة للقمح كلٌّ وفق حصته. وعلى هذا النحو، يحدث عجز ويرتفع سعر القمح؛ فإذا كانت الزيادة في سعر بوشل القمح أكبر نسبيًّا من مقدار خفض الإنتاج، فستتحسن الأحوال المادية لمزارعي القمح. وسيحصلون على أموال أكثر؛ وسيتمكنون من شراء كل شيء آخر. لكن ذلك سيضر بالأوضاع المادية لكل فردٍ آخر، في الواقع، لأنه سيتعين على كل فردٍ آخر أن يدفع مقابلًا أكبر مما ينتج للحصول على قدر أقل من القمح، هذا ما لم تتدخل أي عوامل أخرى. وبالتالي فإن الأمة بأكملها ستصير أفقر بمقدار تلك الزيادة السعرية في القمح؛ ستصير أفقر بمقدار القمح الذي لم يُزرَع. لكنَّ هؤلاء الذين لا ينظرون إلا إلى مزارعي القمح سيرون المكسب، وسيغفلون عن تلك الخسارة التي تفوق ذلك المكسب.

وينطبق ذلك على كل خط إنتاجي آخر. فإذا حدثت زيادة مفاجئة في محصول البرتقال بسبب ظروف مناخية غير معتادة، فسيستفيد كل المستهلكين. فسينخفض سعر البرتقال؛ لكن هذه الحقيقة ربما تؤدي إلى إفقار مزارعي البرتقال كجماعة عن ذي قبل إذا لم تعوِّض الزيادة في عرض البرتقال عن انخفاض سعره بنفس المقدار أو أكثر. بالتأكيد، إذا لم تطرأ أي زيادة عن ذي قبل على محصول البرتقال الخاص بي، في ظل هذه الظروف، فمن المؤكد أنني سأخسر بسبب انخفاض سعر البرتقال الناتج عن هذه الوفرة العامة في المحصول.

وما ينطبق على التغيرات في العرض، ينطبق على التغيرات في الطلب، سواء نتجت عن الابتكارات والاكتشافات الحديثة أو التغير في الطعم. آلة قطف القطن، رغم أنها ربما تقلل أسعار الملابس الداخلية والقمصان القطنية على الجميع، وتزيد الثروة الوطنية، فإنها ستؤدي إلى فقدان آلاف من العاملين في قطف القطن وظائفهم. وآلات النسْج الحديثة، التي تنسج ملابس أفضل بمعدل أسرع، ستؤدي إلى تكهين آلاف الماكينات القديمة، وتبيد جزءًا من قيمة رأس المال الذي استثمر فيها، ومن ثَمَّ التسبب في إفقار أصحاب هذه الآلات. ورغم ما يمكن أن يدرَّه تطوير الطاقة الذرية من فوائد على البشر، فإن أصحاب مناجم الفحم وآبار النفط يخشونها.

مثلما لا يوجد تطور تقني لا يضر بشخص ما، لا يوجد تغيير في الذائقة أو الأخلاقيات العامة، ولو للأفضل، لا يضر بشخص ما. فتزايد حالات عدم الإسراف في شرب الخمر، سيؤدي إلى فقدان آلاف السقاة وظائفهم. وسيُجبِر تراجعُ معدل المقامرة مديري طاولات القمار والأشخاص الذين يُستفاد منهم بمعلومات عن الخيول في السباقات على البحث عن وظائف أكثر إثمارًا. وستدمر زيادة عفة الرجال أقدم مهنة على الأرض.

ليسوا من يلبون للرجال رذائلهم وحدهم هم من سيعانون من تحسن أخلاقيات العامة دون سابق إنذار؛ فمن بين الأشخاص الأكثر تضررًا، هؤلاء الذين يقتضي عملهم تحسين الأخلاق. فلن يشكو الوعَّاظ كثيرًا كما كانوا يفعلون سابقًا؛ وسيخسر المصلحون قضاياهم؛ إذ سيتراجع الطلب على خدماتهم، وتقل الإسهامات الرامية لدعمهم. وإذا لم يكن هناك مجرمون، فلا بد أننا سنحتاج إلى أعداد أقل من المحامين والقضاة ورجال المطافئ والسجانين وصانعي الأقفال، بل وحتى رجال الشرطة (باستثناء حاجتنا لهم لفكِّ تكدُّس حركة المرور).

باختصار، في ظل نظام تقسيم العمل، من الصعب أن نفكر في إشباع أي حاجة بشرية بدرجة أكبر لن تضر، على الأقل مؤقتًا، ببعض من الأشخاص الذين استثمروا أو اجتهدوا في اكتساب مهارة في تلبية تلك الحاجة المعينة. فإذا كان التطور متساويًا تمامًا في كل مراحل حلقة الإنتاج، فإن هذا التضارب بين مصالح المجتمع ككل ومصالح جماعة خاصة لن يشكل أية مشكلة جادة،

هذا إن لوحظ من الأساس. فإذا ازداد محصول القمح العالمي في عام، وازداد معه محصول القمح خاصتي بنفس النسبة؛ وإذا ازداد محصول البرتقال وازدادت كل المنتجات الزراعية كذلك زيادة مطابقة، وإذا ارتفع إنتاج كل السلع الصناعية كذلك وهبطت تكاليف إنتاجها بنفس النسبة؛ فإنني لن أعاني كمزارع للقمح بسبب زيادة إنتاج القمح. قد يقل سعر بوشل القمح؛ وربما يقل المبلغ الإجمالي الذي أحققه من الإنتاج الزائد. لكن إذا كان بمقدوري كذلك شراء إنتاج أي سلعة أخرى بسعر أقل، نظرًا لزيادة العرض، فلن يكون لدي سبب حقيقي للشكوى. وإذا انخفضت أسعار كل شيء آخر بنفس معدل انخفاض سعر القمح خاصتي، فإنني سأستفيد، في الواقع، استفادة تتناسب بالضبط مع زيادة إجمالي محصولي؛ وبالمثل، سيستفيد كل شخص آخر نسبيًّا من الزيادة في عرض كل السلع والخدمات.

لكن التقدم الاقتصادي لا يحدث، وعلى الأرجح، لا يمكن أن يحدث أبدًا بهذه الطريقة المنتظمة. فالتقدم يحدث تارة في هذا الفرع الإنتاجي وتارة في ذاك؛ وإذا حدثت زيادة مفاجئة في عرض الشيء الذي أساهم في إنتاجه، أو إذا لم تعُد هناك حاجة إلى منتجي بسبب اختراع أو اكتشاف جديد، فإن المكسب الذي حققه العالم سيكون مأساةً لي وللفئة الإنتاجية التي أنتمي لها.

على الأغلب، ليس ذلك المكسب العام الناجم عن زيادة الطلب أو اكتشاف جديد هو ما يذهل بقوةٍ حتى المراقبين غير المكترثين، وإنما الخسارة المركزة هي التي تفعل. فما من أحد ينتبه إلى أن هناك بُنًّا أكثر وأرخص للجميع؛ لكن ما يراه الجميع فقط هو أن بعض مزارعي البن لا يمكنهم كسب قوتهم بذلك السعر الزهيد الذي يبيعون به إنتاجهم. ويغفل الجميع عن تلك الزيادة في إنتاج الأحذية بتكلفة أقل بواسطة هذه الماكينة الجديدة؛ لكن ما يرى هو أن هناك مجموعة من العمال والعاملات قد فقدت عملها. إن إدراك محنة هؤلاء الأفراد، والتعامل معها بتعاطف، ومحاولة رؤية ما إذا كان بعض من المكاسب المحققة من هذا التقدم المحدد لا يمكن استغلاله في مساعدة الضحايا على إيجاد دور مثمر في مكان آخر؛ كلها أشياء مناسبة تمامًا، بل إنها ضرورية من أجل فهم كاملٍ للمشكلة.

لكن لا يمكن أبدًا أن يكون الحل هو تقليل العرض تعسفيًّا، لمنع مزيدٍ

من الابتكارات أو الاكتشافات، أو دعم الناس للاستمرار في تقديم خدمة فقدت قيمتها. لكن هذا ما يسعى العالم تكرارًا لفعله من خلال تعريفات الحماية الجمركية، وتدمير الآلات، وحرق البن، وآلاف من خطط تقييد الإنتاج. وكل هذه تطبيقات لمبدأ تحقيق الثروة عبر الندرة الجنوني.

ربما يكون هذا المبدأ حقيقيًّا دائمًا حين يُطبَّق في نطاق خاص بين مجموعة من المنتجين على حدة؛ وذلك إذا استطاعوا إحداث ندرة في المنتج الذي يبيعونه مع الحفاظ على وفرة كل الأشياء الأخرى التي يشترونها. لكن على المستوى العام، دائمًا ما يكون هذا المبدأ خاطئًا؛ إذا لا يمكن تطبيقه على الحلقة الإنتاجية بالكامل، لأن تطبيقها يعني انتحارًا اقتصاديًّا.

هذا هو درسنا في أكثر أشكاله تعميمًا؛ ذلك لأن كثيرًا من الأشياء التي تبدو حقيقية حين نركز على جماعة اقتصادية بعينها، يتبيَّن أنها مجرد أوهام حين تؤخذ مصالح الجميع، كمستهلكين ومنتجين على حد سواء، في الاعتبار.

فهدف علم الاقتصاد هو رؤية المشكلة بالكامل وليس في أجزاء متشرذمة.

«إن شرح هنري هازليت لكيفية عمل نظام الأسعار شرح كلاسيكي حقيقي: سرمدي، وصحيح، وتنويري في غير تعقيد.»

ميلتون فريدمان

«هذا الكتاب عرض رائع؛ فهو يقول بدقة أكثر ما تلح الحاجة إلى قوله ويقوله بشجاعة ونزاهة نادرتين. ولا أعرف كتابًا آخر حديث يستطيع الرجل العادي الذكي أن يتعرف منه على الحقائق الأساسية للاقتصاد في هذا الوقت القصير.»

إف إيه هايك، ١٩٧٤، الحائز على جائزة نوبل في علم الاقتصاد

يُعتبر هنري هازليت واحدًا من المفكرين الاقتصاديين التابعين للمدرسة النمساوية؛ ويُشهَد بتأثيره الجذري على أنصار رأسمالية السوق الحرة في وقتنا الحديث.

يحلل نص هازليت الاستشرافيُّ، بمحتواه الموجز الزاخر بالمعلومات، المغالطات الاقتصادية التي انتشرت لدرجة باتت معها أقرب إلى معتقدٍ جديد. إن تركيز هازليت على الحلول غير الحكومية، ومواقفه المناهضة للعجز والمعللة بأسباب راسخة، وتشديده العام على الأسواق الحرة وحرية الأفراد الاقتصادية، ومخاطر التدخل الحكومي؛ تجعل من هذا الكتاب الذي بين يديك كتابًا مهمًّا وقيِّمًا لوقتنا هذا بقدرِ ما كان لعقود مضت.

هنري هازليت

فيلسوف ليبرتاري، وخبير اقتصادي وصحفي. كان نائبًا للرئيس المؤسس لمؤسسة التعليم الاقتصادي وأحد أوائل المحررين في مجلة «ذا فريمان»، وهي مجلة ليبرتارية نافذة التأثير.

٢٠٠ صفحة


ISBN 978-977-85368-5-0

